



**MIGUEL AUGUSTO  
RODRIGUES MATOS  
TORRES**

**Políticas Pro-Internacionalização e  
Investimento Direto no Estrangeiro**

**Pro-Internationalization Policies and  
Outward Foreign Direct Investment**



**MIGUEL AUGUSTO  
RODRIGUES MATOS  
TORRES**

**PRO-INTERNATIONALISATION POLICIES AND  
OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT**

Tese apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Doutor em Economia, realizada sob a orientação científica da Professora Doutora Celeste Maria Dias de Amorim Varum, Professor Associado do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro e Coorientação do Doutor Lawrence Jeremy Clegg, Professor Jean Monnet de Integração Europeia e Comércio Internacional da Universidade de Leeds.

## o júri

PRESIDENTE

Doutor **José Carlos da Silva Neves**, Professor Catedrático da Universidade de Aveiro.-----  
----

VOGAIS

Doutora **Lucia Piscitello**, Full Professor at Politecnico di Milano, Itália.-----

Doutor **Lawrence Jeremy Clegg**, Jean Monnet Professor of European Integration and International Business Management at University of Leeds, UK. (Coorientador)-----

Doutora **Ana Teresa Cunha de Pinho Tavares-Lehman**, Professora Associada da Faculdade de Economia Universidade do Porto. -----

Doutor **Egas Manuel da Silva Salgueiro**, Professor Auxiliar da Universidade de Aveiro -----

Doutora **Celeste Maria Dias Amorim Varum**, Professora Auxiliar da Universidade de Aveiro. (Orientadora)-----

## Acknowledgements

When I look back, I wonder whether I did any work at all or if I just react to the difficulties and managed to channel the energy, intellect, and support of everyone around me into a coherent work, attaching my name to it in the process. There is no way I can ever list all of the amazing people in my life that got me this far. I just highlight those who dealt most closely with this project. My advisors, Celeste and Jeremy surprised me many times. Their constant enthusiasm for research and kind fellowship fuelled me during the last years. They were overly generous with time, careful, thorough skepticism of every word, table, graph, and thought I presented them with a strong undercurrent of encouragement and support, which improved me greatly as a researcher. My friends and great researchers, Elizabeth Wang, Francisco Figueira-de-Lemos, Mariasole Bannò and Penelope Fidas. Francisco shares with me great insights and gave me concrete help. I am also indebted with many scholars with whom I crossed myself. My acknowledgment goes to Amjad Hadjikhani, Arménio Rego, Cecilia Pahlberg, Daniel Van Den Bulcke, Desireé Blankenburg Holm, Grazia Santangelo, João Paulo Bento, Lena Zander, Martin Johanson, Mats Forsgren, Pervez Ghauri, Peter Buckley, Ravi Ramamurti, Rian Drogendijk, Svetla Marinova, Ulf Holm, and William Greene by their helpful discussions and insights. I am also indebted to all participants in the hard and expensive process of data collection. The last but not the least, my love and gratitude go to my family and friends for your patience and support over the years.

## **palavras-chave**

Políticas Públicas, Internacionalização, País de Origem, Avaliação, Comportamento organizacional, Perspectiva baseada nos recursos, Perspectiva baseada no mercado, Perspectiva baseada nas instituições.

## **resumo**

O presente trabalho propõe-se contribuir para a avaliação de políticas públicas com impacto nos investimentos diretos realizados no estrangeiro. Desta forma, esta tese permitirá uma melhor compreensão da ação recíproca entre políticas pro-internacionalização e o comportamento das empresas em presença das mesmas. Um conjunto de medidas implementadas pelo país de origem são exploradas para obter um melhor entendimento relativamente ao seu uso e conhecimento pelas empresas. Estas medidas também são analisadas como determinantes do investimento direto realizado no estrangeiro, como fortificantes de recursos e capacidades das empresas, em termos de importância percebida, e como apoio para os objetivos de política pública. Utilizando uma base de dados com 441 empresas Portuguesas que receberam apoios públicos entre 1994 e 2009 são apresentados quatro artigos empíricos que revelam um efeito considerável das características das empresas e das condições de internacionalização sobre os efeitos das políticas. De facto, as capacidades e os recursos das empresas são fundamentais para o conhecimento e uso dos apoios, para a existência de investimento direto realizado no estrangeiro, para absorver e canalizar os efeitos dos apoios e para a decisão de explorar mercados externos com modos mais agressivos de internacionalização. Para além das contribuições identificadas, em termos genéricos esta tese contribui também com aspetos metodológicos relevantes. Nomeadamente, usando uma perspetiva da empresa, é introduzida a avaliação de políticas com impacto no investimento direto estrangeiro. Estes impactos são analisados para melhor compreender a ação recíproca entre políticas e comportamentos da empresa tomando como pano de fundo uma pequena economia.

**keywords**

Public policy, Internationalization, Home country, Evaluation, Bottom-up approach, Organizational behaviour, Resource-based view, Market-based view and Institution-based view.

**abstract**

This thesis addresses the impacts of public policies on outward foreign direct investment, seeking to contribute to a better understanding of the interplay between pro-internationalisation policies and firm behaviour. Home country measures associated with these policies are explored in terms of use and awareness, as determinants of foreign direct investment, as drivers of policy objectives, in terms of perceived importance and impact in different scenarios of internationalisation. Using a comprehensive database of 441 Portuguese firms, being those that had participated at least in one of the 11 types of public support between 1994 and 2009. The empirical papers presented here reveal a moderating effect of firm capabilities and internationalisation conditions on policy objectives. In fact, firms' resources and capabilities frame the awareness and use of home country support measures, the existence of public policy determinants of foreign direct investment, the decision to carry out more aggressive modes of entry and the choice of more demanding environments, the impact of policy objectives, and the perceived importance of incentives. In practical terms, the findings of this thesis points that firms' resources and capabilities are negatively associated with the use of public support, contrasting with awareness, which is found to increase with firms' resources and capabilities. This insight sheds light on a potential problem of incentives allocation. Our results support the established theorizing about the co-evolution of government and firms' policies, home country measures being found as determinants of foreign direct investment. It is also shown that pro-internationalization policies reinforce the firms' resources and capabilities, which seems to have a positive impact on international growth. An evaluation of public policy, from the foreign direct investor's lens, supports the argument that firms involved in more demanding projects tend to attribute more importance to public supports. Behind the specific and concrete contributions identified in each of the empirical papers, as a whole this thesis makes methodological contributions by introducing the evaluation of impacts of public policies to the field of international business through the firm perspective; these contributions are achieved by taking the pro-internationalisation policies of a small open economy to better understand the impacts of public policies, and by shedding light on co-evolution between resource and institutional-based views.

To the memory of my father, Augusto, who invested so much in me and who I miss so much. To my mother, Maria, who has been my inspiration throughout.

# Contents

<b>List of Terms</b>	<b>vii</b>
<b>List of Figures</b>	<b>ix</b>
<b>List of Tables</b>	<b>xi</b>
<b>1 INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
1.1 Background . . . . .	8
1.2 Empirical Setting and Data . . . . .	11
1.3 Thesis Outline . . . . .	13
<b>2 ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING</b>	<b>17</b>
2.1 Introduction . . . . .	18
2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View . . . . .	20
2.2.1 Hymer's Seminal Work . . . . .	20
2.2.2 Vernon's Product Life Cycle . . . . .	22
2.2.3 Flowers, Knickerbocker and Graham's Exchange of Threats . . . . .	24
2.2.4 Magee's Appropriability . . . . .	25
2.2.5 Rugman's Investment Diversification . . . . .	26
2.3 Inside the MNE: A Resource-Based (Re)View . . . . .	29
2.3.1 Buckley and Casson's Internalisation . . . . .	29
2.3.2 Teece's Dynamic Capabilities . . . . .	31
2.3.3 Hennart's Hierarchy of Constraints . . . . .	32
2.3.4 Cantwell's Technological Accumulation . . . . .	33
2.4 Towards the Institution-Based (Re)View . . . . .	35
2.4.1 Colonialism and New Imperialism . . . . .	35
2.4.1.1 Hobson's Imperialism . . . . .	35



## CONTENTS

---

2.4.1.2	Luxemburg's Capital Accumulation . . . . .	36
2.4.1.3	Bukharin's Imperialism . . . . .	37
2.4.2	International Movements of Capital . . . . .	38
2.4.2.1	Heckscher and Ohlin's Cost of Factors . . . . .	38
2.4.2.2	Nurkse and Iversen's Interest Rate Differentials . . . . .	39
2.4.2.3	Aliber's Currency Areas . . . . .	40
2.5	Tales in the Arrows . . . . .	43
2.5.1	Holding Views: Dunning's Eclectic Paradigm . . . . .	43
2.5.2	FDI and Growth: Between Institutions Background and Forefront with Dynamic Approaches . . . . .	44
2.5.2.1	Dunning's Investment Development Path . . . . .	44
2.5.2.2	Ozawa's Evolutionary Path . . . . .	45
2.6	Institutional Co-evolution . . . . .	46
2.7	Discussion . . . . .	49
2.8	Conclusion . . . . .	50

### **3 BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI 53**

3.1	Introduction . . . . .	54
3.2	Methodology . . . . .	54
3.3	Findings . . . . .	56
3.3.1	Determinants . . . . .	56
3.3.1.1	International Experience . . . . .	58
3.3.1.2	Size . . . . .	58
3.3.1.3	Age . . . . .	58
3.3.1.4	Human Capital . . . . .	59
3.3.1.5	Innovative Intensity . . . . .	59
3.3.1.6	Labour Productivity . . . . .	59
3.3.1.7	Financial Capacity . . . . .	60
3.3.1.8	Foreign Ownership . . . . .	60
3.3.1.9	Family Ownership . . . . .	60
3.3.2	Concepts and Measures . . . . .	61
3.3.3	Trends of Publication . . . . .	61
3.4	Discussion . . . . .	62
3.5	Conclusions . . . . .	63

<b>4</b>	<b>THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES</b>	<b>65</b>
4.1	Introduction . . . . .	66
4.2	The Use of Public Supports for Internationalization . . . . .	69
4.2.1	Determinants of Awareness . . . . .	69
4.2.2	Determinants of Use . . . . .	71
4.3	Methodology . . . . .	74
4.3.1	Empirical Setting . . . . .	74
4.3.2	Data Collection . . . . .	75
4.3.3	Method of Analysis . . . . .	76
4.3.4	Variables and Measurement . . . . .	78
4.3.4.1	Dependent Variable . . . . .	78
4.3.4.2	Independent Variables . . . . .	79
4.4	Results . . . . .	82
4.4.1	Statistical Evidence . . . . .	82
4.4.2	Econometric Details: Marginal Effects and Validity of Results . . . . .	83
4.4.2.1	Support for Participation in Trade Fairs and State Missions (HCSMIs1) . . . . .	83
4.4.2.2	Support Through Training and Consulting Services (HCSMIs2) 86	
4.4.2.3	Support Through Informational Services (HCSMIs3) . . . . .	87
4.4.2.4	Support Through Programs for Exchange of Human Resources (HCSMIs4) . . . . .	88
4.4.2.5	Support Through International Investment Agreements (HC- SMIs5) . . . . .	88
4.4.2.6	Support Through Investment and Credit Insurance or Mutual Funds (HCSMIs6) . . . . .	89
4.4.2.7	Support Through Venture Capital (HCSMIs7) . . . . .	89
4.4.2.8	Support Through Fiscal Benefits (HCSMIs8) . . . . .	90
4.4.2.9	Support Through Other Public Financial Incentives (HCSMIs9)	91
4.4.2.10	Support Through Protocols Between Governmental Agencies and Banks (HCSMIs10) . . . . .	91
4.4.2.11	Support for Acquiring and Developing Brands, Marketing or Sales (HCSMIs11) . . . . .	92
4.4.3	Discussion . . . . .	92

## CONTENTS

---

4.5	Concluding Remarks . . . . .	94
<b>5</b>	<b>OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?</b>	<b>99</b>
5.1	Introduction . . . . .	100
5.2	FDI Determinants: Exploring the Firm Boundaries . . . . .	102
5.2.1	Internal Capabilities . . . . .	103
5.2.2	Public Policy Determinants . . . . .	105
5.3	Methodology . . . . .	107
5.3.1	Empirical Setting . . . . .	107
5.3.2	Data Collection . . . . .	108
5.3.3	Method of Analysis . . . . .	109
5.3.4	Variables and Measurement . . . . .	110
5.3.4.1	Dependent Variable . . . . .	110
5.3.4.2	Independent Variables . . . . .	111
5.4	Results . . . . .	116
5.4.1	Statistical Evidence . . . . .	116
5.4.2	Model Robustness . . . . .	119
5.4.3	Discussion . . . . .	121
5.5	Conclusions . . . . .	122
<b>6</b>	<b>PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION</b>	<b>125</b>
6.1	Introduction . . . . .	126
6.2	Public Supports, Firms' Growth and Internationalization . . . . .	130
6.2.1	Public Incentives and Assets' Fortification . . . . .	130
6.2.2	Public Policy Spillovers . . . . .	131
6.3	Data and Empirical Strategy . . . . .	132
6.3.1	Empirical Setting . . . . .	132
6.3.2	Method of Analysis . . . . .	134
6.3.3	Variables and Measurement . . . . .	135
6.4	Results . . . . .	138
6.4.1	Direct Effects . . . . .	138
6.4.2	Disturbance Variances . . . . .	138
6.4.3	Indirect Effects . . . . .	139
6.4.4	Total Effects and Effect Decomposition . . . . .	141

## CONTENTS

---

6.4.5	Model Robustness . . . . .	141
6.4.6	Discussion . . . . .	141
6.5	Conclusions . . . . .	143
<b>7</b>	<b>PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION</b>	<b>145</b>
7.1	Introduction . . . . .	146
7.2	When Firms' Capacities Meet Internationalization Conditions . . . . .	149
7.3	Methodology . . . . .	152
7.3.1	Econometric Model . . . . .	152
7.3.2	Empirical Setting . . . . .	154
7.3.3	Dependent Variable . . . . .	156
7.3.4	Independent Variables . . . . .	157
7.4	Results . . . . .	160
7.4.1	Statistical Evidence . . . . .	160
7.4.2	Model Robustness . . . . .	161
7.4.3	Discussion . . . . .	161
7.5	Conclusions . . . . .	165
<b>8</b>	<b>CONCLUDING REMARKS</b>	<b>167</b>
8.1	Main Findings . . . . .	168
8.1.1	Contributions for IB Theory . . . . .	168
8.1.2	Other Contributions . . . . .	170
8.2	Practical Implications . . . . .	171
8.3	Limitations and Future Research . . . . .	173
8.4	Reflections . . . . .	174
<b>A</b>	<b>Legal Instruments</b>	<b>175</b>
<b>B</b>	<b>Questionnaire</b>	<b>297</b>
	<b>References</b>	<b>307</b>

## CONTENTS

---

# List of Figures

1.1	Firm Sides and Institutional Grounds . . . . .	6
1.2	Belt and Pulley System for Policy Making . . . . .	7
4.1	Participation Environment . . . . .	73
5.1	Internalization of Public Supports . . . . .	111
5.2	Curve of the Relative Operating Characteristics . . . . .	121
5.3	Binary Classification Test: Sensitivity and Specificity . . . . .	121
6.1	SEM Results . . . . .	140
7.1	Entry Mode and Policy Making Traditional Position . . . . .	147
7.2	Portuguese Inward and Outward FDI Flows . . . . .	148

## **LIST OF FIGURES**

---

# List of Tables

1.1	Types of Public Incentives and Legal Instruments . . . . .	13
1.2	Chapters Overview . . . . .	16
2.1	MNE and Institution's Background: Market-Based View . . . . .	28
2.2	MNE and Institution's Background: Resource-Based View . . . . .	34
2.3	Theories in the Institutions Forefront . . . . .	42
2.4	Economic Theories of MNE: Institutions and Co-Evolution . . . . .	48
3.1	FDI Determinants: Firm-Level Evidence . . . . .	57
4.1	Types of Public Incentives and Legal Instruments . . . . .	75
4.2	Use and Awareness . . . . .	79
4.3	Independent Variables: Description and Measurement . . . . .	80
4.4	Summary Statistics . . . . .	81
4.5	Cross-correlation Matrix . . . . .	81
4.6	Estimation Results of Non-Financial Measures . . . . .	84
4.7	Estimation Results of Financial Measures . . . . .	85
5.1	Types of Public Incentives and Legal Instruments . . . . .	108
5.2	Independent Variables: Description and Measurement . . . . .	112
5.3	Summary Statistics . . . . .	114
5.4	Cross-correlation Matrix . . . . .	115
5.5	Probit Model . . . . .	118
5.6	Probit Model: Partial Effects . . . . .	119
5.7	Classification Table . . . . .	120
5.8	Measures of Fit . . . . .	121
6.1	Pro-Internationalization Incentives and Legal Instruments . . . . .	133



## LIST OF TABLES

---

6.2	Summary Statistics . . . . .	133
6.3	Observed Variables: Description and Measurement . . . . .	136
6.4	Cross-correlation Matrix . . . . .	137
6.5	Maximum Likelihood Estimates for a Recursive Path Model of Causes and Effects of Public Support on Exports and FDI . . . . .	139
6.6	Overall Goodness of Fit . . . . .	142
7.1	Types of Public Incentives and Legal Instruments . . . . .	155
7.2	HCSMIs: Perceived Importance and Use by Firms with FDI . . . . .	156
7.3	Independent Variables: Description and Measurement . . . . .	157
7.4	Summary Statistics . . . . .	158
7.5	Cross-correlation Matrix . . . . .	159
7.6	Ordered Probit Model: Results . . . . .	162
7.7	Orthogonalized Coefficients . . . . .	163

## **LIST OF TABLES**

---

### **LIST OF TABLES**

## **LIST OF TABLES**

---

# Chapter 1

## INTRODUCTION

*“The efficiency with which multinational corporations can allocate resources internationally depends in large part on government policy decisions.” (Hymer, 1970b)*

This thesis ambition is to put into perspective, and to assess, the policy incentives towards internationalization. To do so, it is necessary to consider in general terms the role and governments’ rationale for policy incentives upon firms’ behaviour.

Yet policy incentives are a vast topic in its own right, and so is internationalization. The limited purpose of this chapter is therefore only to pave the way for what follows in the remaining chapters of this thesis.

Two broad questions guide this work: (1) what is the (theoretical) basis of policy incentives for internationalization? And (2) what are (the essence of) firms’ benefits of policy incentives for internationalization?

Governments, for long, have taken a variety of measures with direct impact upon firms’ decisions (Brewer, 1993; Laffont & Tirole, 1993). Public policies directed to firms occur mainly by regulation (Schwartz & Harper Jr., 1971; Stigler, 1971) or incentives through public support (Olson, 1965; Peltzman, 1976).

The existence of the public support incentives relies upon two pillars: market failures in the access to resources and capabilities, and firms’ heterogeneity in terms of resources and capabilities, and in the access to it.

Although many economists have advocated free trade as an ideal toward which policy should strive, few countries have anything approaching completely free trade (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2012). One area of policy intervention is the support to firms’ internationalization.

## 1. INTRODUCTION

---

The study of governments' policy actions upon firms' internationalization behaviour has a long tradition in economics (Corden, 1957; Fayerweather, 1969).

The main vein of literature considers that countries perceive themselves as being in competition with each other.<sup>1</sup> Under such pressure, that runs against the argument of free trade, governments all over the world have taken up a number of formal policy support measures aiming to promote their firms' international competitiveness (Collie & Hviid, 1993; Dixit, 1984).

This type of non-cooperative behaviour between countries leads to a run for a sub-optimum from the point of view of all nations taken together, but individually, it aims to improve the firms' resources and capabilities (FRCs) and step-up their competitiveness in foreign market (Brander & Spencer, 1985; Krugman, 1994a).

Examples of formal HCSMIs include information provision, technical assistance, financial support, investment insurance schemes, fiscal incentives, tax incentives, tax deductions, low-interest loans, insurance against political risk, double taxation avoidance agreements, and measures related to the trade and transfer of technology (Luo, Xue & Han, 2010; Moran, 2009a; Storey & Tether, 1998; UNCTAD, 2001a).

HCSMIs have traditionally been directed to promote exports. However, given their potential impact upon resources and capabilities of supported firms, they have tap into other moves of the firms, covering not only exporting, but also cases of international joint ventures (IJVs), or even of wholly owned foreign subsidiaries (WOFs) (Hufbauer, Lakdawalla & Malani, 1994; Hufbauer & Shelton-Erb, 1984; Messerlin, 2001).

While the existence of HCSMIs to exports is relatively easy to justify, considering the positive impact of exports upon domestic growth, those directly affecting outward foreign direct investment (OFDI), or a potential spill over of export promotion upon OFDI are more difficult to understand from the home country angle (Stiglitz, 2009). Anyhow, the scale and scope of HCSMIs in this field has expanded over time (Ariff & Hill, 2011), and, as for other areas of public support to private investment, there are increasing concerns over its effects, and, therefore, a clear need for policy evaluation (Blejer & Khan, 2011; Varum & Piscitello, 2011).

Indeed, without the clear support of theoretical foundations, the measures promoting the domestic firms' internationalization including OFDI have mushroomed (Bannò & Sgobbi, 2010; Busse, Koniger & Nunnenkamp, 2010; Davies, 2012; McAllister & Sauvnt, 2012; Sauvnt, 2009). Despite several countries are following this movement, which supports internationalization, there are however many doubts about the rationale and effects of this kind of policy action.

---

<sup>1</sup>At least since the rise of modern nation-states in the 16th century, governments have worried about the effect of international competition on the prosperity of domestic industries (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2012).

---

On the one hand there is a public concern over the off shoring of domestic activities and the potential “hollow out” (Blomström & Kokko, 1994, 2003; Moran, 2009b; Razin & Sadka, 2007). On the other hand, some think that growth comes from quality-improving innovations and it is the fortification of the firm that leads to the growth of the economy (Aghion & Howitt, 2006; Aghion, Howitt & Peñalosa, 1998).

Even lacking the main movements of foreign direct investment (FDI). The directness lies in the fact that no-one stands between the foreign investor and the business risk involved in his investment (Remer, 1933), within a very pedagogical approach (Dunning & Lundan, 2008) have started to explore the effects of OFDI upon domestic economy.

They argued that the globalization of products and markets has increased the competitiveness between countries principally to secure valuable resources of developing countries. Other arguments claim that the developing countries’ search for technology and this explains the South-North OFDI (He & Xiong, 2012). However, FDI movements are global and increasingly integrated with other activities, therefore partial explanations tend to be limited (Tomiura, 2007).

Indeed, whatever the perspective, FDI is a component of globalization (Kobrin, 1997) and because of this, such considerations are deluded in the idea that the globalization has weakened the effectiveness of national governments’ traditional macroeconomic policy instruments (Garrett, 1998; Perraton, 2003; Rosamond, 2003), what is not very useful to understand how public policy acts upon firms’ behaviour. To better understand how HCSMIs work upon firms behaviour, it is necessary to take the firms’ strategy point of view.

Peng, Wang & Jiang (2008) observe that governments from developed and developing countries are not behaving with their firms very differently. Indeed, both seem to have ignored the myth of “free markets” (dictated but not followed by developed countries) and have hit the road of alternatives to the conventional policies traditionally against OFDI (Krugman, 1994b; Lim, 1983). Building on institutional and co-evolutionary studies, Peng, Wang & Jiang (2008) point three strategic views to understand how governments and firms interact. These views frame the resource-based view (RBV), market-based view (MBV) and institution-based view (IBV).

The RBV and the MBV traditionally accommodate the strategic role of institutions within the institutional background, i.e., despite being considered as important - under the “free market propositions“- distribution and costs, along with the structure and hierarchy between capital and consumer goods, are coordinated by supply and demand unhindered by external regulation or control by government. The virtue of the work developed by Peng, Wang & Jiang (2008) is to add that institutions are much more than background conditions (Williamson, 1998a,b). In fact, institutions determine what leads firms to formulate and implement their strategies to create

## 1. INTRODUCTION

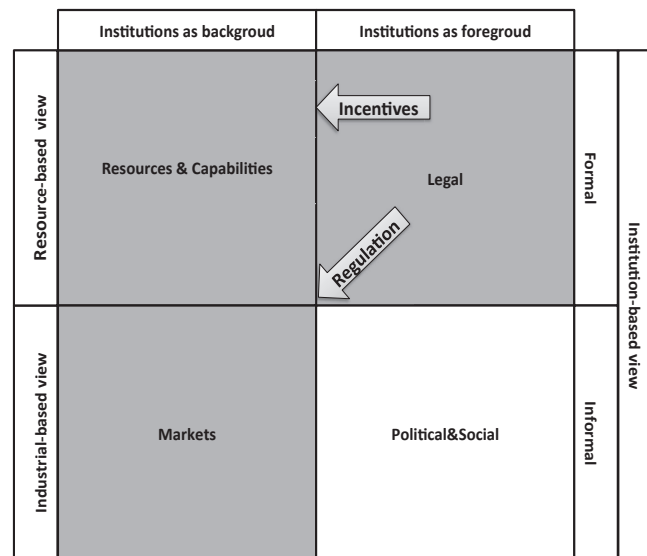
competitive advantage upon foreign rivals (Ingram & Silverman, 2002).

The institutional forefront is embodied of norms, cognitions (informal institutions) and law (formal institutions). The law enforcement by home countries becomes perceptible when firms interact with policy measures through regulation (upon domestic markets) or through HCSMIs (Harris & Raviv, 1978). Within a scenario of international competition, both modes of policy action - through RBV or MBV - may influence firms' resources and capabilities and contribute to enhance their market position, not only at home but also abroad.

As the Figure 1.1. illustrates, HCSMIs flows from the formal forefront<sup>1</sup> to the termed institutional background. This flux affects firms' market positioning indirectly by acting upon firms' resources and capabilities as considered by RBV or even directly through favourable regulation for domestic firms as considered by MBV.

The study of HCSMIs' efficiency apparently lacks of a framework within which to

**Figure 1.1:** Firm Sides and Institutional Grounds



Source: author

accommodate the role of home country institutions as underpinning to the domestic firms' internationalization. Actually, this is a scenario that contrasts with the ideal of modelling policy on firms' internationalization, which takes the firms' uptake of HCSMIs into consideration. This framework would bring to mind how and why firms' adopt and react to HCSMIs.

The interaction between governments' policies and firms' behaviour can be understood

<sup>1</sup>Here are just considered formal institutions such as laws and regulations. Informal institutions, such as norms and cognitions, are not explored.

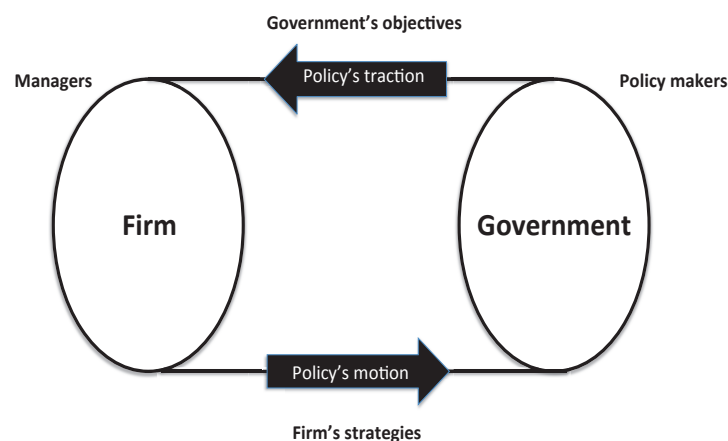
within a belt and pulley system (BPS), as the Figure 1.2 illustrates. The BPS works from a plan of action that directly connects the policy' objectives to internationalization.

Using a mechanistic analogy to describe the BPS, it could be said that a force placed by the “government’s pulley” acts upon the “firms’ pulley” under the moderating effect of FRCs, market conditions and governments’ objectives.

With the BPS in operation, it can be observed the “belt’s traction” represented by a force imposed by policy on firms behaviour and, the “belts motion” as the flow of information about the firms’ behaviour resulting of their reaction to the public support measures.

The BPS system achieves its high level of efficiency if the objectives of both firms and

**Figure 1.2:** Belt and Pulley System for Policy Making



Source: author

governments are aligned. However, this alignment is not an easy thing, given the regulatory capture by the side of public agencies (Bernstein, 1955; Grossman & Helpman, 2002; Stigler, 1974; Tullock, 1967) and/or the opportunism in which firms may rely (Arrow, 1994; Coase, 1988; Morris, Davis & Allen, 1994; Tiessen, 1997).

Indeed, the firms’ opportunism within a context of internationalization has considerable social costs and seems to not being examined adequately by the scientific community (Barney & Hansen, 1994; Henisz, 1998). A hallmark of opportunism appears reflected on the possibility of HCSMIs being employed as means of shifting risk to outside the firms and not totally channelled to fortify the FRCs.

This fact implies that even intrinsically, firms may become habituated to the use of



## 1. INTRODUCTION

---

public incentives when internationalization grows to be more arduous, producing a danger of over-reliance on HCSMIs, which may lead firms to a “spiral of dependency of domestic institutions” through inducing “addictive behaviour” towards HCSMIs.

Building on BPS, this thesis explores the role of HCSMIs - primarily to exports - but extends to an investigation of the mysterious, and somewhat unintended, part that these same incentives play on OFDI, i.e., the impact that home country economic policy directed towards exports spreads out to OFDI.

The next section describes the current understanding of the role of public incentives under the strategy tripod of RBV, MBV and IBV. Section 1.2 details the setting and empirical data utilized along the four empirical papers included in the thesis. Finally, section 1.3 outlines the thesis’ content.

### 1.1 Background

Since the early days of international business (IB), researchers have followed the roles of domestic markets and firms’ internal resources and capabilities to explain the international involvement of firms in foreign markets (Hymer, 1960; Penrose, 1956). The industrial organization (aka market-based view, MBV) footholds on the basic concept of competition, (Bain, 1956; Caves & Porter, 1977; Chamberlain, 1932; Mason, 1939; Porter, 1979) which considers the firms’ returns dependent of the industry’s structure in terms of market concentration (MC).<sup>1</sup> Thus, the key attribute of an industry relate to firms’ positioning (Buzzell, Gale & Sultan, 1975). The MC in domestic markets directly gives reason to the establishment of foreign subsidiaries. Conditions at home influence firms’ growth and competitive power abroad (Hymer, 1960; Sakakibara & Porter, 2001).

This view is inseparable of RBV, which considers the application of the bundle of immobile, inimitable, non-substitutable, and heterogeneous resources at the firms’ disposal as the basis of firms’ competitive advantage to transform a short-run into a sustained competitive advantage (Barney, 1991; Peteraf, 1993; Rumelt, 1984; Wernerfelt, 1984).

Under the IB spectrum, the RBV emphasizes that firms with superior resources and capabilities<sup>2</sup> are better positioned to overcome the progressively greater liabilities of foreignness

---

<sup>1</sup>The key attributes of an industry include: the existence and value of barriers to entry (Porter, 1981), the number and relative size of firms, the existence and degree of product differentiation in the industry (Bain, 1956) and, the overall elasticity of demand (Porter, 1980).

<sup>2</sup>Assets are resources and capabilities which generate a future income stream (Dunning & Lundan, 2008; Johnson, 1968); “*They include not only tangible assets, such as natural endowments, manpower and capital, but intan-*

## 1.1 Background

---

and country risk that firms encounter as they internationalize into markets beyond their current portfolios (Hymer, 1960; Kogut & Chang, 1991; Zaheer, 1995).

As a counterpoint to this twofold literature, Peng, Wang & Jiang (2008) argue for the emergence of a third view. They argue for the emergence of a third view. The field of IB strategy accommodates not only RBV and MBV, but also IBV, which are supplemented by accounting for relevant societal differences.<sup>1</sup> Institutional theory focuses on the deeper and more resilient aspects of social structure. It considers the processes by which structures, including schemes, rules, norms, and routines, which become established as authoritative guidelines for social behaviour (North, 1990b; Scott, 2004).<sup>2</sup>

The two challenges that firms find when going abroad, i.e., of lack of capabilities, which relates to RBV, and of markets competition either at home (to create competitive basis) and abroad (to create global competitiveness), which relates to MBV, despite often treated in the same way (Kraaijenbrink, Spender & Groen, 2010), they are quite distinct, and may not become apparent at the same time, but rather emerge in succession.

If this proposition is verified, it is necessary a new theory to explain why governments support domestic firms towards internationalization in terms of export and other modes of entry in foreign markets, for instance, international joint venture (IJV) or wholly owned foreign subsidiary (WOFS).

In fact, In fact, the firms' lack of resources and capabilities and their market failures have been utilized by governments as a basis to justify the design and application of policies, i.e., the firms have been supported according to the two pillars of the market failures in the access to resources and capabilities, and firms' heterogeneity in terms of resources and capabilities,

---

*gible assets such as technology and information, managerial, marketing and entrepreneurial skills, organisational systems, incentive structures, and favored access to intermediate or final goods markets. (Dunning & Lundan, 2008, pp. 97)*

<sup>1</sup>This approach roots in institutional economics, which original focus lays on Thorstein Veblen's instinct-oriented dichotomy between technology on the one side and the "ceremonial" sphere of society on the other (Veblen, 1914).

<sup>2</sup>Different components of institutional theory explain how these elements are created, diffused, adopted, and adapted over space and time; and how they fall into decline and disuse. Powell & DiMaggio (1991) define the "new institutionalism", as a rejection of the rational-actor models of classical economics. Instead, it seeks cognitive and cultural explanations of social and organizational phenomena by considering the properties of supra-individual units of analysis that cannot be reduced to aggregations or direct consequences of individuals' attributes or motives. Scott (1995) indicates that, in order to survive, organisations must conform to the rules and belief systems prevailing in the environment, because institutional isomorphism, both structural and procedural, will earn the organisation legitimacy (Dacin, 1997; Suchman, 1995). A MNE operating distinct institutional environments will face diverse pressures. Some of those pressures in host and home institutional environments are testified to exert fundamental influences on competitive strategy (Porter, 1990) and human resource management practices (Rosenzweig & Singh, 1991; Zaheer, 1995).

## 1. INTRODUCTION

---

and in the access to it.

This justification for policy action remains not immune to criticisms. The main ones are based on regulatory capture and opportunism. The firms' opportunism, or opportunistic behaviour (OB), is the conscious policy and practice of taking selfish advantage of circumstances with little regard for societal principles, or with what the consequences are for society. OB creates difficulties to align firms' strategies with governments' objectives at the appropriate time and causes a tension between the objective to stimulate sustainable competencies and autonomy in domestic firms, and these same firms' self-interest in seeking additional support.

From this misalignment may result a spiral of dependency on official support in which firms fall victim to "addictive behaviour" towards public incentives. A hallmark of such a behaviour would be verified when firms following their own way use public incentives without clear need. This could be verified if the HCSMIs directed towards exports, spread out to OFDI, a non-declared objective of policy.

This thesis starts precisely here. It is about how public policies directed towards internationalization relate to firms' behaviour. Received wisdom focus the lack of resources and capabilities and more demanding conditions as the critical difficulties that firms encounter along their internationalization process (Teece, Pisano & Shuen, 1997). FRCs are essential to embrace more demanding conditions of internationalization and by themselves may change firms' competitive positioning. But, when home countries provide some support, firms react differently upon such "force".

It is expected that under the rationality of RBV and MBV, the lower capability firms use and benefit more from such incentives. Otherwise, it is also expected that higher capability firms attach lower importance, or even abdicate of these incentives. However, this is not always the case because public incentives represent a benefit that firms can incorporate and moreover the higher capabilities firms are more likely to explore more demanding conditions of internationalization.

In these circumstances, with increased assets and under more demanding conditions, higher capability firms may become intensive users of public incentives.

This research fills a gap that has been evident since the start of international business research - there is no theoretical, or empirical, underpinning for why developed and developing countries promote their firms' internationalization, through outward FDI, nor how firms assimilate the benefits of these policies. This research finds that firms' choices are not only driven by resources and capabilities, as considered by the resource-based view, or industry conditions as acknowledged by the market-based view, but are also impacted by informal and formal con-

## 1.2 Empirical Setting and Data

---

straints that institutional frameworks of host and home countries impose.

This doctoral research finds that policies get traction on behaviour through firms' lack of resources and capabilities and their difficulties in internationalization. Our findings are that firms see public incentives as means to cover their lack of capabilities but also to cover the risk of less predictable - but potentially more profitable markets. This induces opportunistic behaviour.

The results show both the need for greater policy targeting, but also for further research on the topic of internationalization promotion, particularly to high-growth markets, now being stressed by European Union policy officials and politicians.

Taking in consideration this void of research and its importance for society resulting of the opportunity costs of HCSMIs, the evaluation of public policies, their impacts as well as the understanding of firms decisions in presence of formal measures deserve a deep investigation.

Following this purpose, this thesis introduces the varying resources and capabilities as a explanation of the systematic differences in firms behaviour: in terms of use of HCSMIs, as well as in terms of the stimulus that export promotion brings to bear on outward investments.

## 1.2 Empirical Setting and Data

To explore the mechanisms by which HCSMIs actually work, a small and very open economy was selected - Portugal - which has the virtue of having maintained a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization at least since 1994.<sup>1</sup> As other European economies, over the 1990s, Portugal has launched a number of initiatives to promote the internationalization of domestic firms. With such policy, alternating governments have intended to contribute to the European integration of Portuguese firms and to increase both the scale of trade and their share in world output, in order to realize economic development goals at home.

Table 1.1 depicts a list that includes 11 types of HCSMIs (and legal instruments associated to them) launched in Portugal since 1994 (see Appendix A for details). This information was collected through an exhaustive work of selection, analysis and compilation of formal law edited by Portuguese governments between 1994 and 2009.

Since official data is not available. Using a systematic approach, information relatively to the use of these policy measures was collected through a questionnaire survey, which was administered to firms all over the country.

---

<sup>1</sup>Since 1994, Several initiatives were formalized through the *Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas* (PAIEP).

## 1. INTRODUCTION

---

The advantage of surveys is that by asking firms directly we can obtain detailed and specific information that cannot normally be obtained with administrative data sets (Greenslade & Parker, 2012). The questionnaire includes detailed information of firms' characteristics, motivations and determinants of internationalization, use, awareness and perceived importance of HCSMIs for internationalization (see Appendix B for details).

To ensure valid and reliable results of the survey, along with care taken with the sampling and the questionnaire construction, its preparation followed three stages. First, the relevant literature was reviewed to identify measures of the constructs. Second, in order to have content validity, two consultants and five managers read the questionnaire and provided inputs for revision. Third, the questionnaire was pre-tested by personal interviews in ten firms, five with FDI. Contact details of firms were obtained from 89 business associations, which have collaborated with researchers.

From almost one hundred thousand contacts obtained, it was selected a representative sample of 4,637 firms proportionally distributed by industry and region. This set of firms was catalogued and contacted cumulatively by several modes (e-mail, phone, postal letter and when required by firms through interview). Firms were contacted to fill out the on-line questionnaire.

A set of 1024 responses was received, a final set of 441 firms was considered for the purpose of this thesis. These firms have reported to have participated at least in one (of the 11) type(s) of HCSMIs. The data obtained was tested for non-response bias (Armstrong & Overton, 1977), and compared in terms of early- and late-arriving responses. As required, t-test statistics were applied to check significant differences for any independent variable. Therefore, the non-response bias was not considered to be a problem along the four empirical papers. To reduce common method bias, items measuring the same construct in the questionnaire were separated, protected and assured respondent anonymity, and reduced the danger of evaluation apprehension by explaining in the cover letter that there were neither "right" nor "wrong" answers Podsakoff1986a, Podsakoff2003a.

**Table 1.1:** Types of Public Incentives and Legal Instruments

Type	Legal Instruments
Public support for trade fairs and State missions (HCSMI1)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007
Public support through training and consulting services (HCSMI2)	Decree-Law 70-B/2000
Public support through informational services (HCSMI3)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 245/2007
Public support for exchange human resources (HCSMI4)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through international trade and investment agreements (HCSMI5)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through investment and credit insurance or mutual funds (HCSMI6)	Decree-Law 245/2007
Public support through venture capital (HCSMI7)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through fiscal benefits (HCSMI8)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 289/92; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through other public financial support (HCSMI9)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007; Decree-Law 65/2009
Public support through protocols of governmental agencies and banks (HCSMI10)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 290/1994
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMI11)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007

Source: authors

## 1.3 Thesis Outline

Table 1.2. details the “puzzle of exercises” proposed along this thesis through its eight chapters. The introduction establishes the background, the empirical setting and details the data utilized. The second chapter presents the paper: “Aligning MNE Theories with Home Country Policy Making”. This chapter aims to integrate HCSMIs into IB literature. This objective is achieved with the discussion of the role of home country into the IB foremost arguments. Such debate is considered under a strategy tripod of market structures, resources and institutions. It was identified critical limitations and voids that justify further research. For instance, literature lacks to explaining how do pro-internationalization incentives link to firms’ needs, largely ignores the conflicting behaviour of countries and MNEs, and does not account for the way how such distinct objectives can be harmonized in more efficient policy.

The third chapter presents the paper: “Building Bridges Between Internationalization Policies and Firm-Level Determinants of FDI”. This chapter explores the empirical drivers of internationalization through a systematic analysis of empirical evidence. These drivers may be the way through which policies achieve their objectives. Firms’ lack of capabilities and relative disadvantage in foreign markets, *inter alia* markets that despite being more profitable have more demanding conditions. Of the numerous factors believed to influence OFDI, empirical literature boils down mainly on capabilities-oriented perspective that explores the firm heterogeneity.

## 1. INTRODUCTION

---

However, the second pillar of the markets failures in access to resources and capabilities remains under-explored. In practical terms, this exercise serves as a ground to identify the most relevant capabilities of the firm, which provide traction upon the mechanisms through which HCSMIs actually work, and to identify a void in terms of research upon the role of market failures in outward investments.

The fourth chapter presents the paper: “The Use of Home Country Support Measures”. This chapter investigates the causes of differences between firms use and awareness of public support incentives provided by home countries. The empirical analysis builds on RBV and MBV and applies the Heckman correction (HC) on a survey data from 441 Portuguese firms, which have been affected by flows of formal institutional support. In general, the results align to RBV and MBV. They suggest that the lack of resources and capabilities and more challenging overseas environments have influence upon the use and awareness of firms for policy actions. However, contrasting to arguments put forward within the RBV, it was found no difference between lower and higher capability firms in terms of use of public support incentives within more demanding conditions. This may result from a need of higher capability firms to cover their projects’ increased risk as well as their capabilities to apply for public incentives more efficiently. From this, it can be inferred that higher capability firms have mechanisms to seek risk premiums, in the form of higher expected profits from more demanding environments, and that public support apparently assist them in doing this.

The fifth chapter presents the paper: “Outward FDI: Do Pro-internationalization Policies Matter?” This chapter examines the extent to which the FRCs and the use of different types of HCSMIs relate to the ownership of foreign affiliates. Thus, it represents an attempt to extend the competitive advantages’ argument to the benefits resulting from the use of public support incentives of home country’s policy. The results obtained corroborate the main lines of the MBV and RBV’s literature, which often considers size and productivity as footholds of multinational enterprise (MNE)’s heterogeneity. It also sheds light over the role of domestic institutions on the (mode of) entry in foreign markets with different levels of commitment and risk, thus, it fosters debate on the complementarity between the role of public institutions and the firms’ international competitiveness.

The sixth chapter presents the paper: “Public Support, Sources of Competitive Advantage and Competing Modes of Entry”. This chapter explores how firms filter the effects of public incentives towards internationalization. Thus, we investigate the impacts of HCSMIs upon the growth of FRCs, and the gains of such variation upon exports and FDI through a structural equations model (SEM). This model captures the key dimensions of public support incentives,



disentangles the direct effects of policy upon the firms' sources of competitive advantage, and detaches the indirect effects of policy upon different modes of entry in foreign markets. Despite not being formally considered in the home country's law, domestic policy targeting exports also affects FDI and, its direct impacts upon resources and capabilities are remarkably different, therefore public policy towards internationalization should consider resources accumulation as main drivers of policy efficiency, which contributes to the policy spillover of HCSMIs upon FDI.

The seventh chapter presents the paper: "Pro-internationalization Policies and Outward FDI: A Bottom-Up Evaluation". This chapter explores the role of FRCs and the context of internationalization on firm perceived importance of public support incentives. Received wisdom puts the lack of resources and capabilities and more demanding conditions as the main difficulties that firms encounter during their internationalization process. FRCs are essential to embrace more demanding conditions of internationalization and by itself may change their market competitiveness position. But, when home countries provide incentives for internationalization, firms react differently upon such force. It is expected that under the rationality of RBV and MBV, lower capability firms benefit more from such incentives. Otherwise, it is expected that higher capability firms attach lower importance or even abdicate of it. However, this is not always the case because higher capabilities firms are more likely to explore more demanding conditions of internationalization. Our results point that under increased assets and more demanding conditions, firms tend to become intensive users of public incentives. From this result can be inferred that firms tend to become habituated to HCSMIs, what may create a "spiral of dependency", which is against the governments' objective of stimulate autonomy and sustainable competencies.

Finally, the eighth chapter presents the main findings, practical implications, limitations and further research, and some reflections.



Table 1.2: Chapters Overview

Chapter	Title	Research Question(s)	Key Words or Constructs	Method	Econometric Model	Key Findings
I	Introduction	How do HCSMIs achieve firms? How do firms behave in presence of HCSMIs? Are firms' behaviour useful for future policy?	-	-	-	-
II	Aligning MNE Theories with Home Country Policy Making	Do pro-internationalization policies result from the alignment between policy objectives and International Business literature?	Resource-Based View; Market-Based View; Institutional-Based View	Deductive approach	N.A.	Co-evolutionary approach, Dunning's Eclectic Paradigm and behavioural approaches are linked with micro and macroeconomic theories of MNE to provide a better understanding of the mechanisms through which policy-making may achieve their objectives.
III	Building Bridges Between Internationalization Policies and Firm-Level Determinants of FDI	Which are the firm-level determinants of FDI? What is the role of firm-level determinants of FDI as policy cornerstones?	Firm-level: capabilities; business-government relations	Deductive approach	N.A.	Firms internationalization gains "traction" through the fortification of capabilities that public support creates. However, empirical verifications to understand how do policies work upon firms' behaviour is still lacking.
IV	The Use of Home Country Support Measures	Why do firms use HCSMIs during their internationalization?	Use and awareness of HCSMIs; resources and capabilities; specificity of the internationalization environment	Quantitative study with 441 firms	Heckman selection model (modified)	Higher capability firms are seeking risk premiums in the form of higher expected profits from more demanding conditions, and home policy incentives assist them to do this. More demanding conditions of internationalization lead firms to externalize the risk through HCSMIs. This reveals the firms opportunistic behaviour.
V	Outward FDI: Do Pro-internationalization Policies Matter?	To what extent do HCSMIs determine firms' internationalization through modes of entry with higher levels of commitment and risk?	FDI; resources and capabilities; financial capacity; use of HCSMIs	Quantitative study involving a sample of 441 firms	Probit model	The use of HCSMIs seems to be associated with FDI. Thus, HCSMIs could serve as pivotal for projects aiming at explore more demanding and profitable conditions of internationalization.
VI	Public Support, Sources of Competitive Advantage and Competing Modes of Entry	Do governments achieve their objectives on export promotion through the accumulation of resources and capabilities? There are policy spillovers of exports on FDI?	FDI; exports; resources; resources and capabilities; use of public incentives	Quantitative study involving 441 firms	Structural equations model	Governments are achieving their declared objectives on export promotion. However, the two challenges - of lack of capabilities and of more demanding foreign markets - are quite distinct, and may not become apparent at the same time, but rather emerge in succession. This creates a difficulty in aligning policies with firm strategies at the appropriate time and causes a tension between public policy to stimulate sustainable competencies and autonomy in domestic firms, and these same firms' self-interest in seeking continual public support.
VII	Pro-internationalization Policies and Outward FDI: A Bottom-Up Evaluation	What is the role of firm capabilities and idiosyncrasies of internationalization environment upon the perceived importance of HCSMIs? There is any evidence of opportunism?	importance of HCSMIs; resources and capabilities; specificity of the internationalization environment	Quantitative study involving 104 MNEs	Ordered probit model	Firms' assets and more demanding conditions of internationalization interfere with the aimed impacts of HCSMIs upon firms' behaviour. Higher capability firms and those involved in less demanding conditions of internationalization seem to attach less importance to HCSMIs. Yet, when involved in more demanding conditions, higher and lower capability firms attach similar levels of importance to public incentives, i.e., higher capability firms adjust their internal processes to become intensive users of public incentives.
VIII	Conclusion	-	-	-	-	HCSMIs intended to benefit national external economic performance through internationalization may be, in a sense, sequestered by more able firms that very likely operate in an "opportunistic way".

Source: author

## Chapter 2

# ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

### Abstract

This chapter aims to integrate the HCSMIs towards internationalization into the international business literature. This objective is achieved through the alignment of IB foremost theories with the home country objectives under the strategy tripod advanced by Peng et al. (2008), which includes market structures, FRCs and the role of institutions. This work is necessary to cover the lack of grounded theory explaining the governments' actions upon the domestic firms' internationalization. Notwithstanding the early calls for research, what we know now about the conflicting objectives between home countries and internationalizing firms, or how such distinct objectives can be harmonized in more efficient policy, is far from what was expected by the early international business scholars. This review advance this issue highlighting the critical limitations of the main literature and pointing lines of further research.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres & Clegg (2013b). We would like to gratefully acknowledge the comments received from Desirée Blankenburg Holm, Mats Forsgren and Ulf Holm. I also appreciate the comments of two anonymous referees. The usual disclaimer applies.

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

### 2.1 Introduction

*We need to know how incentives and disincentives, for instance, can be used to keep our social behaviour under reasonable control without the sacrifice of values which are central to our well-being.* (Orcutt & Orcutt, 1968, pp. 754)

There are several syntheses of literature dealing with the motives and determinants underpinning foreign direct investment (FDI) (Blomström, Globerman & Kokko, 2001; Blonigen, 2005; Calvet, 1981; Cantwell, 2000; Dunning, 2001; Forsgren, 2008; Hennart, 2001; Kojima, 1982; Meyer, 2003; Ozturk, 2007), but none of them focus on the reasons for FDI taking into consideration the role of institutions on firms' behaviour. This literature review builds on the tripod advanced by Peng, Wang & Jiang (2008), which framework builds on the three "legs": RBV, MBV, and IBV. The "institutional leg" of this tripod serves us to put in perspective the theories of MNE and align them to countries' policy.<sup>1</sup>

The importance of institutions upon FDI was always in the spectrum of IB. For instance, Dunning & Lundan (2008) considers as necessary to better understand the co-evolution between institutions (governments and MNEs). To be fair, this work is emerging, but still incomplete in several aspects (Allen & Aldred, 2012; Lundan, 2011). For instance, there is no framework to understand the mechanisms through which public policy towards internationalization may affect FDI. The understanding of this mechanism would be very useful to cover the topic of government-induced internationalization.

Following Buckley (2011) and exploring literature produced along the first half of twenty century, i.e., "Pre-Hymer" literature, it emerges that investments abroad were often associated with public policy actions of home country governments. In fact, Pre-Hymer's approaches, e.g., colonialism and imperialism (Hobson, 1902a), or even some approaches that appeared after Hymer – as the movements of capital (Aliber, 1970) – seem to align firms' interests with home countries objectives – i.e., countries implicitly (or not) put domestic firms into their field battle to "increase their territories".

In fact, apart the Aliber's work, the "after-Hymer" literature builds mainly on industrial organization and firms' distinctive characteristics. Attempts to join the edges were made. The

---

<sup>1</sup>Past reviews of literature have identified clues, which conjectured outward investments as a phenomenon several decades before the often cited theoretical milestone provided by Hymer (1960). Precisely several decades before this milestone, the investments abroad are much more considered under the influence of governments' action than on the will of firms. Apart from a recent historical approach by Buckley (2011), most of the times scholars put their hands (or fingers) solely upon what have emerged after.

## 2.1 Introduction

---

most notably one takes the micro and macroeconomic of FDI. It was drafted by Dunning with the famous eclectic paradigm (DEP) (Dunning, 1977), this same author develops later a dynamic approach upon the paradigm, the investment development path (IDP), which creates inter-temporal effects upon the DEP.

An kindred work was proposed with a concrete case in mind - Japan - by Ozawa (1978, 1992) - the so-called evolutionary path of Japanese exports and OFDI. Finally, the institutional co-evolution helps to understand the interrelationships between MNEs and public policy. However, the most promising framework to explain FDI is in the realm of strategy.

Recently, either RBV and MBV, have benefited from the principles proposed by evolutionary and institutional economists, which consider the surrounding institutional context as framing firms' internationalization (Nelson, 1995; Nelson & Winter, 1982; Nelson, 1996; North, 1986, 1990a,b; Scott, 1995; Scott & Christensen, 1995; Scott, 1991, 1992).<sup>12</sup>

Despite the strength of this “new” stream of literature, it most of the times build on the host country perspective (Caloghirou, Kastelli & Tsakanikas, 2004; Lee, Lee & Pennings, 2001; Meyer, Estrin, Bhaumik & Peng, 2009; Peng, Sun, Pinkham & Chen, 2009; Peng, Wang & Jiang, 2008; Su, Tsang & Peng, 2009). In fact, a combination of streams would be worthy since it provides the necessary glue to link different clusters of literature. Therefore, it seems worthy to take another perspective, which takes the relation between the home country policy and domestic firms' strategy.

The outline of this chapter is organized as follows. After this introduction, sections two, three and four align the arguments of FDI theory under the conjectures of RBV, MBV and IBV, respectively. Additionally, we aim to relate each of them to the home country policy objectives. We will also considers the DEP as an analytical framework in which particular explanations of the determinants of FDI can be incorporated and appraised. This helps us to explore prime dynamic approaches for FDI determinants developed so far. Sections five and six discuss and conclude, respectively.

---

<sup>1</sup>Institutional theory is not a new conjecture. According to Scott (2005), the roots of institutional theory run richly through the formative years of the social sciences, enlisting and incorporating the creative insights of scholars ranging from Marx (1867) and Weber (1904), Cooley (1918) to Veblen (1891) and Commons (1934).

<sup>2</sup>The new institutionalism that arises with (North, 1990b) is considered as one of the leading perspectives for theorizing IB and global strategy. This approach considers MNE framed by the institutions in which it operates and partly cover the void verified in RBV and MVB relatively to the influence of institutions upon the internal and external competitive advantages of the firm (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010; Dunning, Kim & Lin, 2001; Hotho & Pedersen, 2012; Kostova, Roth & Dacin, 2008; Peng, Wang & Jiang, 2008).

### 2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View

Does the MNE competitive positioning relates to OFDI? Domestic market rivalry helps to create a “stepping stone” to conquest foreign markets (Horst, 1972). The (lack of) rivalry is fundamental in host country markets as determinant of FDI (Hymer, 1960). Some views present MNEs as entering into a “vespiary” and suffer a “counter-attack” on their “own land”. The foremost theories advanced to understand the effects of market rivalry upon FDI includes the works of Hymer (1960), Vernon (1966), Knickerbocker (1973), Flowers (1976), Graham (1975) and Magee (1976).

#### 2.2.1 Hymer’s Seminal Work

The doctoral dissertation of Stephen Hymer broken the “intellectual straitjacket” imposed by the neo-classical theory upon the foreign investments. Hymer (1960) was the precursor of the micro-level theories of FDI (McKiernan, 1992). Hymer inquired the three main caveats of neoclassical approaches: multi-nationality, liability of foreignness and ownership. According to Hymer (1960), the OFDI is not necessarily a movement of a productive factor across the borders; flows of capital when occur often take place in both ways, i.e., the home country more likely become also a host country; and OFDI tend to be concentrated in particular industries rather than in a particular country across various industries.

This set of caveats led Hymer to emphasize the role of industry structure, i.e., the role of the market power of the firm (Dunning & Rugman, 1985). Hymer considered the “stigma of being foreign” as represented by advantages of local firms upon foreign ones, e.g., foreign firms more likely incur into costs related with information, licensing and registration requirements, travel, transportation, etc.. Under this perspective, to make FDI viable, foreign firms need to take advantage using their higher level capabilities and resources to countervailing indigenous firms’ positions. This is just possible operating under imperfectly competitive markets.<sup>1</sup> The Hymer’s perspective conceives headquarters as the “brain” that consciously controls, coordinates and plans all the activities within the MNEs’ network. Naturally, competition implies conflicts that multinational enterprises ...(MNEs) avoid through the control of foreign operations

---

<sup>1</sup>In fact, this issue had been explored before by Phelps (1936). Hymer explored three key difficulties encountered by migrating companies: “the distance from home-office organization”, “the prejudice against foreign capital”, “the race and nationality factors”, and “the lack of stability by host governments. Phelps (1936) had already considered beyond these issues: “the lack of information in which to base decisions” as a difficulty that foreign firms often encounter (Buckley, 2011).

## 2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View

---

with their own affiliates. Hymer joins this rationale with an idea in which efficient control over all units is only possible with ownership. This point puts foreign subsidiaries as mere extensions of headquarters.

Hymer's work benefits from advances on industrial organization literature, notably Bain (1956), Cairncross (1939) and Chamberlain (1932), which footholds on firm idiosyncratic characteristics – heterogeneity in international economics parlance. The concept of control was applied to detach FDI from portfolio investment. The firms' competitive and collusion power were considered as the two major determinants of FDI, and portfolio diversification as a minor.

Within the two major types of FDI determinants, market imperfections (*"market impurity"*) drives the firms' market power position (Hymer, 1960; Kindleberger, 1969; Parry, 1977). The concept of specific advantage (*"unequal ability to explore market imperfections"*) creates market failures in a more complex manner and long before the early works on RBV, which emerged later on (1980s). For Hymer, the collusion capacity leads the MNE to increase its market power.<sup>1</sup> Finally, to better understand scale effects and to integrate the specificity of foreign production, Hymer adds on modern portfolio theory within the main stream of finance literature that emerged during the early 1950s (Markowitz, 1952).

Hymer's arguments need to be observed from a large economy during the 1950s. Along this period, OFDI run in a logic of absence of governments' intervention (Bator, 1958; Brewster, 1956; Mason, 1956; Stobaugh & Hayes, 1976). Hymer's short life did not left him time to explore the role of home country policies upon the market power of MNEs (Hymer, 1970a). Taking this work, we consider as interesting to examine this issue, not only from the lens of a large economy, but also from the perspective of small economies in which MNE's activities have more impact, and whose governments often have supported their domestic firms. Hymer also eschewed works on imperialism in which he turned in a later phase of his career, but he ignored a rich vein of work on cartels that could have shed light on the large firms' (anti) competitive behaviour (Buckley, 2011).

Other issues still waiting for further research. For instance, using the impossibility paradigm proposed by Kindleberger (1969) it would be interesting to explore the internationalization into highly competitive industries, e.g., textiles, car rental and fast food industries. Other area deserving further research is the role of cartels and tacit collusion on the division of geographical territories possibly joined with cross-licensing (Casson, 1985, 1987).

Despite all possible criticisms, the legacy of Hymer illuminates the road of many IB

---

<sup>1</sup>However, this point could be observed on light of foreignness costs that may result from the conflicts emerging in the host country.

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

scholars. This seems evident from the number of revisions developed upon his work, e.g., (Bailey & Driffield, 2002; Buckley, 2006; Cantwell, 2000; Dunning, 2006; Dunning & Pitelis, 2008, 2009; Dunning & Rugman, 1985; Dunning & Lundan, 2008; Ietto-Gillies, 2005; Lecraw, 1985; Levitt-Polanyi, 1982; Teece, 2006; Yamin, 1991, 2000).

### 2.2.2 Vernon's Product Life Cycle

The kinship between trade and FDI always fascinated economists. Hymer himself considers the existence of three *good theoretical reason(s)...*(to study) *this association: First, international operations in some cases occur only because the existence of actual or potential trade; Second, the trade keeps firms of different countries in contact; Third, there is a close association of trade with "advantages"* (Hymer, 1960, pp. 81-82). In fact, this topic was intensively explored since the mid of 19th century (Hobson, 1914, 1902a,b; Marshall, 1879; Marshall & Marshall, 1879; Pigou, 1920; Viner, 1930).

Raymond Vernon explores this relation. Vernon (1966) builds on the evidence of exports between US and UK. Evidence shows him that almost a quarter of exports were done between MNEs and their foreign affiliates. From this, Vernon (1966) asks why do firms explore markets around a flexibility of production location, starting with somewhat like a "increasing stain" from the home country to a worldwide supply and then with a "boomerang demand effect" from the low-cost foreign based subsidiaries to home country.

Thus, Vernon indicates a set of three stages followed by manufacturing MNEs to choose their foreign location. During "the early stage", the higher power purchase of domestic market - based on a high labour income - allows the domestic market's growth. The home country's (American) entrepreneurs have distinct capacities to convert their abstract ideas into marketable products. This results on a network of effective communication between producers, customers, and suppliers. Such development requires a close positioning relatively to customers, and because of this, the first stage needs to be located on home market, which shelters some critical, albeit transitory, conditions.<sup>1</sup>

During "the maturing product stage", the producers start to benefit from scale economies. This effect results from product standardization, but additional efforts are necessary to differentiate the product due to copycats. Along this stage, some demand appears from markets with lower

---

<sup>1</sup>Including the need to have an unstandardised product during a time, an high degree of product differentiation (that leads to a monopolistic position), and a need for swift and effective communication with customers, suppliers, and even competitors.



## 2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View

---

purchase capacity. It is the first signal that a global and massive production will occur. Vernon considers the exploitation of foreign markets as depending on a matured decision mainly based on relative production and transaction costs.

During “the standardized product stage”, it is questioned how firms should serve foreign markets (including the global market). Such decision relates to production and transportation costs. Low-cost captive locations are in advantage to produce and export a standardized product that supplies the global market.

At the risk of oversimplifying, it can be said that Vernon’s arguments rely on cumulative innovation fuelled by high income and demand of the home country’s market. This process in turn leads to a competitive position abroad through various phases of product(ion). Vernon’s adds the first dynamic interpretation for two issues: foreign production determinants and relationship between international trade and foreign production (Dunning & Lundan, 2008).

Despite being derived from a country and time of a specific case, Vernon’s abstraction relies in a product-level but misses the firms’ focus. Thus, and despite the considerable work developed, further efforts need to be established namely at firm and industry-level, but also to understand the role of home country upon specific strategies of firms, which relate to production location.<sup>1</sup>

A final word to Vernon’s ambition to abdicate of transaction costs theory and neoclassical tradition based on the profit maximization concept. Vernon makes a less clear cut with his aims proposed before claiming for an article that “...puts less emphasis upon comparative costs doctrine and more upon the timing of innovation, the effects of scale economies, and the roles of ignorance and uncertainty in influencing trade patterns.” (Vernon, 1966, pp. 190). In fact, this was not achieved. However, this passage could (and should) be considered as a call for future work in which Vernon also embarks (Vernon, 1974, 1999, 2008). Later work by Cantwell, Dunning & Lundan (2010) establishes that profit maximization only can be applicable in a world in which there is no innovation, and in which the technological and institutional environment remains relatively simple and unchangeable. Along the same line of rationale, Rodrik (2008) argues that markets are unlikely to work well in the absence of a predictable and legitimate set of rules that support the economic activity. This point may hamper the establishment of a link for further investigation between later approaches based on prescriptions of evolutionary and institutional economists and earlier approaches.

---

<sup>1</sup>FDI and trade’s complementarity during the early stage and the substitution in the standardized stage with complementarity, now, between OFDI and imports are susceptible of modelling to better fit the reality.



## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

### 2.2.3 Flowers, Knickerbocker and Graham's Exchange of Threats

The legacy of Stephen Hymer started to fructify by the time of his tragic death, 1974. A group of Vernon's students provides a set of insights based on exchange of threats between firms located in different countries. Edward Brown Flowers, Edward Graham and Frederick Knickerbocker observed that MNEs often operate in imperfect markets (Flowers, 1976; Graham, 1975; Knickerbocker, 1973).

Besides the details of the market structure explored by each of these authors, i.e., oligopoly or monopoly at home country, Flowers, Graham and Knickerbocker align in terms of assumptions, which can be summarized in the following stretch by (Graham, 1975, pp. 8-9): *"...three elements are prerequisite within an industry before such investment takes place. First, there must exist some sort of advantages, which create a major barrier to entry. Second, there must exist foreign markets in which this advantage is exploited. Third, there must exist some process by which the advantage, and hence the barriers to entry in the industry will erode over time. This erosion results in interactive behaviour of firm, which in turn leads to FDI"*.

After some considerations about the positioning of a monopolist/oligopolist when "attacked in its own land" by foreign monopolist/oligopolist, Graham (1975) considers European firms' investments in US as a result of an "exchange-of-threats". Otherwise, Flowers adds to the Graham (1975)'s set a sample of Canadian firms (Flowers, 1976, 2008). This approach is conjectured under the perspective that a member of an oligopoly of one nationality enters in a foreign market. Within an analogy to fluid mechanics, firms movements create asymmetries or imbalances in both countries, i.e., (its) home market and (rivals) foreign market. The firms that have "gone foreign" become exposed to risks and opportunities in which home market's rivals do not incur. Thus, developing some sort of advantage over their foreign rivals, there may appear an equilibrium's disruption on domestic oligopoly. If so, as a reaction, foreign rivals enter into the foreign market just to riposte (Graham, 1975, 1978, 1996, 1997a,b).

Graham (1998) explores another phenomena, the first-mover advantage within the game theory as a necessary supplement for transactions-cost theory. Using the prospects of game theory to conceptualize the role of institutional actors, e.g., regulation or subsidizing, are not explored so far (Lambertini, 2006). Out of IBV, other important lines still deserving future research. For instance, modelling the kind of "Doppler effect" resulting of the imbalance, say "asymmetries", created by the wave of "attacks" and "counter-attacks" between rivals of different countries. Rather, a game theory approach is a very rich tool, it is the one which provides the theoretical underpinnings of several phenomena out of the umbrella of transactions cost theory.

## 2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View

---

As such, the application of game theory to the behaviour of MNEs deserves more emphasis than it has actually received.

### 2.2.4 Magee's Appropriability

Stephan Magee refines the concept of market imperfections and competitive advantages exploring the protection of innovations. The appropriability theory (AT) has many similarities with internalisation theory (IT), which is explored along the subsection 2.3.1. The AT builds on the advantages that MNEs derive from the ability to appropriate investments in know-how (Magee, 1976). Magee (1976) considers the appropriation in the last stage of the five stages of technology - new product discovery, product development, creation of the production function, market creation, and appropriability.

According to Magee (1976), the MNEs embody devices capable of appropriate rents, which are unobtainable through the market. This idea apparently corroborates the IT, which explains why companies may prefer FDI to licensing, however, IT does not explain why companies do not exploit their advantages exporting to the countries in which they carry out FDI. Magee (1976) considers that by specializing in “production of information”, “sophistication of technology” and “transmitting them intra-firm” across national boundaries, MNEs are unlikely to sell their rights of new and idiosyncratic technologies when appropriability is high. Therefore innovators can protect their profits more easily if they keep sophisticated technologies within their own structure i.e. headquarters or controlled subsidiaries.

Conversely, if appropriability is “low”, and MNEs find it less profitable to keep it indoors, they do not need to establish foreign subsidiaries, i.e., complex information are transferred more efficiently by the market than by internal channels. Therefore, in order to justify the cross-border cornerstone, Magee reiterates that MNEs are the more successful firms in appropriating returns of technology.

On light of these two factors, Magee asserts that there is a built-in incentive in the economic system to generate sophisticated information to the detriment, in some cases, of users' needs, e.g., those of less developed countries. To complete his theory, Magee goes on to say that production is information-saving so that, ultimately, implies a decline in the production of new information (Magee, 1976, 1977, 1981, 2008).

All these considerations build on a technology cycle at industry-level, that is, young industries are those where information is being created at a fast pace, which in turn implies that

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

the firm size increases due to information internalisation. Thus, when the industry matures, information created is minimal and the optimum firm size diminishes accordingly.<sup>1</sup> Arguments relating home country and MNEs through the issue of technology protection are for instance within infant industry arguments (Hamilton, 1791). Protectionists believe that some industries must be protected in order to allow them to grow to a point where they can fairly compete with the larger mature industries. They believe that without this protection, infant industries will die before they reach a size and age where economies of scale, industrial infrastructure, and skills in manufacturing have progressed sufficiently to allow the industry to growth (Hamilton, 1791).

There is abundant research on public incentives to innovation as well as the relation between innovation and internationalization, however, other incentives not specifically directed to innovation are recurring. Such incentives have considerable effects upon firms' competitive position either at home and abroad, however they still lacking further developments (Varum & Piscitello, 2011).<sup>2</sup>

### 2.2.5 Rugman's Investment Diversification

Alan Rugman explores the opportunities that MNEs follow to reduce the risk of its profits. This work is rooted on theory of portfolio selection under conditions of uncertainty (Grubel, 1968; Markowitz, 1952, 1959; Tobin, 1958). The portfolio diversification theory (IDT) asserts that is possible for individual asset holders to reduce risk by holding an efficiently diversified portfolio of international assets. In line to Cohen, March & Olsen (1972) and Severn (1974), Alan Rugman extends this rationale to the IB (Rugman, 1975, 1976, 1977, 1979).

To explore the question *Is it possible for MNEs to reduce the risk (of their profits) by engaging in foreign operations?*, Rugman assumes that FDI is characterized by investor's control, motivated by market imperfections, it allows the profit maximization, and that the stability of earnings through time is an increasing function of the ratio of foreign to total operations. He asserts that risk reduction exists due to the possibility of diversification of sales in various national economies, provided that the fluctuations of these economies are not perfectly positively

---

<sup>1</sup>Cairncross (1972) and Williamson (1967) explore this idea as well.

<sup>2</sup>In terms of international expansion, the assertion that firms' optimum size declines after the innovation stage, suggests that: after a certain point, licensing should increase relatively to direct investment. This is interesting, however empirical tests still lacking. Moreover, possible extensions need to be explored using a wide contrast of these arguments within low-tech industries, on emerging countries, or modelling the role of home country in each of the five stages of information production, or more specifically, the role of institutions in protection of valuable information along these five stages (Coe, Helpman & Hoffmaister, 2009).

## **2.2 Tales of MNE Positioning: A Market-Based (Re) View**

---

correlated.

This point was explored in several directions (Delios, Xu & Beamish, 2008; Driffield, Du & Girma, 2008; Greenwood, Li, Prakash & Deephouse, 2005; Peng, Lee & Wang, 2005), however, the benefits of diversification for domestic economies or the relation between the increasing world economic integration and the diversification hypothesis, which may lead to the reduction of benefits of international diversification to the domestic economies, seems not explored properly.

Table 2.1: MNE and Institution's Background: Market-Based View

Theory/Approach	Contributor(s)	Main Question(s)	Main Assumption(s)	Main Argument(s)	Main Research Avenues
• <b>International Operations</b>	• Hymer (1960)	• Why do firms become MNEs? How do firms overcome the liability of foreignness? Why do licensing is not an alternative?	• Stigma of being foreign; • Competition implies conflicts; • Diversification reduces risk; • Heterogeneity; • Foreign markets as domestic market extensions.	• Direct investments are capital movements embedded in productive operations depending of market impurity, unequal ability, scale and integration effects.	• Explore a small country whose firms received HCSMs. • Globalization effects: dynamic models; • Alternatives to internalize externalities; • Models of market imperfections.
• <b>Product Life Cycle</b>	• Vernon (1966, 1971, 1974)	• Why do location of production varies over time?	• Complete and equal access to knowledge on advanced countries; • Gap between the knowledge of scientific principle and embodiment in a marketable product.	• Cumulative innovation fostered by (high income) home country demand leads to (expansionist) competitive position exploited through 3 production phases (locations) of production;	• Explore services in counterpoint to product-cycle; • Include institutional effects on product-cycle; • Explore the link FDI-licensing.
• <b>Exchange of Threats</b>	• Graham (1975, 1978, 1990, 1998) • Knickerbocker (1973)	• Why do firms "counter-attack" foreign rivals with foreign production?	• Perfect information within imperfect markets; • Unbalance created at home resulting of entries in foreign markets (attack).	• FDI of European MNEs in the North America markets results of an "exchange-of-threats".	• Doopler's effect of wave of foreign attacks; • Modelling institutional actors presence.
• <b>Appropriability</b>	• Magee (1976, 1977, 1981, 2008)	• Why do incentives to internalize technology across borders varies with time?	• Valuable information is produced along 5 stages (product discovery, product development, creation of a production function, market creation, and appropriability); • Conflict between innovators and emulators of new technologies.	• Firms are unlikely to sell their rights of new and idiosyncratic technology when appropriability is high, and innovators can protect their profits within their own subsidiaries.	• Contrast arguments within low-techs industries and/or emerging countries; • Modelling the role of institutions on protection of valuable information along the 5 stages.
• <b>Risk Diversification</b>	• Rugman (1975, 1976, 1977, 1979)	• Is it possible for a multinational firms to reduce the risk of their profits by engaging in foreign operations?	• The characteristic of FDI is that investor retains control; • FDI is motivated by market imperfections; • FDI is driven by profit maximization; • Stability of earnings through time is an increasing function of the ratio of foreign to total operations.	• The advantage of risk reduction is due to the possibility of diversification of sales in various economies, provided that the fluctuations of these economies are not perfectly positively correlated.	• Benefits of diversification for domestic economies; • Increasing world economic integration and the diversification hypothesis.

Source: author (based on primary sources)

### 2.3 Inside the MNE: A Resource-Based (Re)View

How do firms' resources and capabilities relate with FDI? Firms become MNEs if their internal structures are more efficient than markets and contracts in organizing interdependencies between agents located in different countries (Buckley & Casson, 1976; Hennart, 2001). The RBV serves this line of thought, which roots on the idea that more efficient firms are more competitive (Peteraf, 1993). Competitive advantages emerge from the application of the bundle of immobile inimitable, non-substitutable, and heterogeneous resources at the firms' disposal (Barney, 1991; Peteraf, 1993; Rumelt, 1984; Wernerfelt, 1984).

The RBV argument flows through the uniqueness of each firm internal abilities, and thus its market position from inside the firm (Hoopes, Madsen & Walker, 2003; Rugman & Verbeke, 2002). Beyond the physical assets, i.e., resources, RBV includes capabilities such as international knowledge and experience as a valuable, unique, and hard to imitate, which distinguishes the winners from the losers and mere survivors in the global competition (Peng, Wang & Jiang, 2008). Moreover, acknowledging the importance of unique resources has served to highlight the importance of firms' accumulation capacity (Dierickx & Cool, 1989; Teece, Pisano & Shuen, 1997).

The RBV relates to internationalization since the MNE emerges as the result of a coordination and growth process that extends the boundaries of the firm beyond the national boundaries. RBV focus on the path dependency of existing assets and accumulation of new assets. Therefore, RBV explores the Dunning (1977)'s O-specific intangible assets of firms.<sup>1</sup> The foremost theories advanced to understand how FRCs relate to FDI include Buckley & Casson (1976), Teece (1977b), Hennart (1982) and Cantwell & Piscitello (2002), which will be explored in the next sections.

#### 2.3.1 Buckley and Casson's Internalisation

Peter Buckley and Mark Casson made a complete, definite and explicit contribution to IB literature. Their proposal includes an economic explanation to the question: *Why are plants in different countries brought under common ownership and control?* Built on transaction costs literature (Coase, 1937; Penrose, 1955, 1959), the IT asserts that firms become MNEs when they

---

<sup>1</sup>Particularly, from the perspective of the OLI paradigm, while the developments in the RBV add much to the understanding of the resources and capabilities which contribute to firms competitiveness, it is open the question about the location and mode of exploitation of those advantages.

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

are capable of replacing markets by intra-firm operations. This happens when the expected benefits internalised are less than the costs of make the operations through the markets (Buckley & Casson, 1976, 1985, 2002, 2009b).

Assuming the existence of market imperfections, the MNEs incorporate transaction costs above the market structure. This insight adds a comprehensive and broader explanation to the Hymer's arguments relatively to the choice of foreign location. Additionally, internalisation theory makes other assumptions. For instance, it includes the existence of transaction costs as a prerequisite for multinational investment, foreign markets considered as extensions of domestic market, and the impact of globalization on MNEs.<sup>1</sup>

Despite its strong explanatory power, this theory has some issues, which could be considered as challenges for further work. This theory emphasizes that government policies increase the existence of market imperfections, which in turn makes FDI more attractive than trade and licensing Agarwal & Ramaswami (1992). This seems to result in a paradox because one objective of public policy is precisely to decrease the market imperfections (Brewer, 1993).

In fact, policy impacts on FDI are ambiguous. For instance, the privatization of government-owned enterprises increases IFDI as foreign firms acquire privatized firms. But, at the same time, OFDI decreases as domestic investors acquire privatized firms at home rather than invest abroad.

It seems necessary a more effective academic contribution on this theory including empirical tests, which could verify the impacts of public incentives upon home country and MNEs.

Kogut & Zander (1993) opposes Buckley & Casson (1976) considering the lack of a link between firms' growth and the desire to overcome market failures with internalisation of markets. Kogut & Zander (1993) consider that instead, internalisation results from firms' ownership advantages, knowledge, social nature and efficiency.<sup>2</sup> Later Buckley & Casson (2009a) asserts that internalisation is a general principle explaining organizations' boundaries which to MNE is just one of the many possible "spin-offs".

Henisz (2003) identifies other interesting clue on the Buckley and Casson's contribution. Henisz (2003) explores the apparent incongruence between patterns of recent and rapid internationalization in sectors characterized by strong public interest (and both government and

---

<sup>1</sup>This theory is part of RBV because adds the insight that firms are not passive agents relatively to the markets but instead endowed with capacity to rationally define positions in which they may increase profits across national boundaries - through the MNEs because they are more entrepreneurial and, specifically because they coordinate research and development (R&D) more successfully.

<sup>2</sup>As it is sentenced in the following mention: "...firms are social communities that serve as efficient mechanisms for the creation and transformation of knowledge into economically rewarded products and services. The relevant benchmark for whether a firm will transfer a technology internally is its efficiency in this respect to other firms. Market failure considerations are not required." (Kogut & Zander, 1993, pp. 625).



## 2.3 Inside the MNE: A Resource-Based (Re)View

---

domestic capital constraints) and the drivers of internationalization for manufacturing industries in the postwar era. His microanalytic perspective identifies the ability to manage institutional idiosyncrasies as a firm-level capability akin to research or advertising, which drives internalisation across national borders. But the link of transaction cost economics and transaction political costs stills very incomplete (Henisz, 2004; Majone, 2001).

Finally, Lundan (2011) considers that Buckley and Casson provides a compelling narrative to answer the question of how firms arise, but the predicted outcomes become less compelling as the firm matures. This is because in any particular market, full internalisation might be the only conceivable alternative for some firms, while others may find it possible to access the same resources by means of partial equity purchases, contracts, or a combination of both.

### 2.3.2 Teece's Dynamic Capabilities

What determines the costs of knowledge's transfer-absorption across borders? Teece (1977b) explores the level and determinants of technology<sup>1</sup> transfer-absorption costs across borders<sup>2</sup> to understand the multinational activity. The emphasis is on the resources<sup>3</sup> which must be utilised to transfer technological know-how. Dynamic capabilities are defined as "the ability to integrate, build, and reconfigure internal and external competencies to address rapidly changing environments".

Teece (1977b) makes several assumptions. Notably, that a transferor needs to understand the technology, the stability of the engineering designs and the transferor's knowledge of the manufacturing procedures depends on the age of an innovation, and that innovation needs some degree of diffusion through the industry to be measured. To highlight the increase of transfer-absorption costs across borders, he considers the following. The costs of international transfer of technology may increase relatively to domestic transfer because at international level there are significant costs of international communication, language differences (especially if the translation of engineering drawing), international differences in units of measurements and engineering standards, cultural and attitudinal differences between nations, as well as differences in the level of economic development and the attendant socio-economic structure (Teece, 1983, 1976, 1980).

---

<sup>1</sup>Capability to manufacture a product or process.

<sup>2</sup>Costs of transmitting and absorbing all of the relevant knowledge.

<sup>3</sup>Two basic forms (of resources) in which technology can be transferred. First, physical items such as tooling, equipment, and blue prints. Second, information, which relates to methods of organisation and operation, quality control, and various other manufacturing procedures.



## **2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING**

---

The concept of dynamic capabilities builds on corporate agility: the capacity (1) to sense and shape opportunities and threats, (2) to seize opportunities, and (3) to maintain competitiveness through enhancing, combining, protecting, and, when necessary, reconfiguring the business enterprise's intangible and tangible assets. The main argument of Teece (1977b) is that more experienced firms have low costs to transfer technology across borders, this derives from accumulation of skills rather than fixed assets or capital in facilitating the technology transfer.

Main lines for future research emerge on the need of contrast arguments within low-tech industries and/or emerging countries and the possibility of modelling the value of public incentives provided by home country into the public benefits of technology transfer for the host country.

### **2.3.3 Hennart's Hierarchy of Constraints**

Jean-François Hennart develops a theory that introduces hierarchies into MNE's transaction costs upon the theory of international firm by McManus (1972) and transaction costs by Williamson (1967). Transaction costs theory looks at the choice in which firms' choices are organised. According to Hennart (1982) there are two alternative modes through which transactions occur: markets and hierarchy.

Price system focuses on outputs and hierarchy controls the firms' behaviour constraints which can be internal (internalised rules) or external (imposed on the individual from outside, either through observation by a hierarchical superior, or through bureaucratic rules and procedures) (Hennart, 2001). He asserts that MNEs combine the two modes of cost transaction (Hennart, 1982, 1986, 1993). Thus, MNEs establish links with foreign firms when the organising interdependencies become more efficient within their internal structure than through the market and, when the benefits of interdependencies inside the firm are higher than their costs.

Three main assumptions support this theory. First, the location of the "hubs" of interdependencies (headquarter-subsidiary) must be in different countries (otherwise, there is a domestic firm). Second, MNE must be the most efficient way to organise interdependencies (know-how, reputation, raw materials and components, distribution, marketing, and financial capital) (otherwise, we would have international market transactions); Third, given the last condition, the costs incurred by MNEs to organize interdependencies are lower than the benefits of doing so.

With home country institutions in mind, two important issues deserve future work. First, the role of home country incentives on the MNEs' merging capabilities. Second, the influence of public incentives on MNE's behaviour and market positioning.

### 2.3.4 Cantwell's Technological Accumulation

In a more recent vintage, John Cantwell explores the following question: “Why do some technologies are embodied in international networks rather than in separately owned plants?” Operations are often dispersed across different types of productive activities, i.e., diversification of technologies or products or over geographical space (internationalization) (Cantwell, 1989, 1991, 1995; Cantwell, Gambardella & Granstrand, 2004; Cantwell & Piscitello, 2002). Here, the differences in territorial and social embeddedness of MNEs with reference to motivations for overseas R&D and host country location matter (Cantwell & Piscitello, 2002).<sup>1</sup>

Build upon the evolutionary view, Cantwell's technological accumulation establishes that innovation and growth of international production are mutually supportive within a cumulative process. Therefore, the technological knowledge is not immediately an intermediate product in its own right, but rather an input into the learning process and to the problem-solving agenda by which tacit capability and hence technology as a whole. In this vein, MNEs are active players developing their “ownership advantages” through innovative and technological activities. Thus, international expansion is not verified only because of the so-called “ownership advantages” (to be exploited in foreign markets), but also as means to increase the competitive advantages in itself.

This insight produces interesting effects upon the utility of RBV for IB, but further explanations about the role of institutional effects upon technological accumulation still necessary. Cantwell & Mudambi (2000) highlight the impacts of host country incentives in attracting flows of FDI. However, the home country incentives for innovation and other actions relevant for domestic economies still relatively under-explored. This kind of public support may induce non-subsidized firms to internationalize too. The essential upstream reasons through which this rationale links with transaction cost theory needs further attention. Moreover, better explanations of the international involvement of low-tech industries, and a deeper understanding of groups of firms as alternatives to public institutions still lacking (Dixit, 2011). Rather than knowledge, sources of heterogeneity such scale economies, international experience, autonomy, efficiency, and continuous enhancement of the competitive and cumulative advantages are suitable candidates for a future research agenda.

---

<sup>1</sup>In fact, MNEs are not passive agents relatively to demand, costs, or government interventions. Operations are dispersed across different types of productive activities, i.e., diversification of technologies or products or over geographical space (internationalization) (Cantwell, 1989, 1991, 1995; Cantwell, Gambardella & Granstrand, 2004; Cantwell & Piscitello, 2002).

**Table 2.2:** MNE and Institution's Background: Resource-Based View

Theory/Approach	Contributor(s)	Main Question(s)	Main Assumption(s)	Main Argument(s)	Main Research Avenues
• <b>internalisation</b>	• Buckley & Casson (1976, 1985, 2002, 2009b)	• Why are plants in different countries brought under common ownership and control?	• MNEs and globalization co-evolution; • Profit maximization in a world of imperfect markets; • Costs of licensing greater than FDI costs;	• Rational agents internalize markets when benefits exceed costs; • MNEs internalize markets across national boundaries because they are more entrepreneurial and successful at organizing R&D.	• Firms' growth do not result from the desire to overcome market failures; • Colonialism as a mode of internalization of territories. • Model that considers the internalization of institutional effects.
• <b>Technology Transfer-Absorption</b>	• Teece (1977b)	• What determines the costs of knowledge's transfer-absorption across borders?	• Technology is the capacity to manufacture a product or process; • The understanding of the technology by the transferor is a critical factor in the transfer of technology; • The age of an innovation will determine the stability of the engineering designs and the transferor's knowledge of the manufacturing procedures.	• More experienced firms have low costs to transfer technology across borders, this derives from accumulation of skills rather than fixed assets or capital in facilitating the technology transfer.	• Contrast arguments within low-tech industries and/or emerging countries; • Model the value public incentives provided by home countries into the public benefits of technology transfer for the host country.
• <b>Hierarchy's Constraints</b>	• Hennart (1982, 1986, 1993)	• How and when do MNEs establish interdependencies with foreign firms?	• Interdependent agents must be located in different countries; • MNEs must be the most efficient way to organise interdependencies (know-how, reputation, raw materials and components, distribution and marketing, and financial capital); • Given the last condition, the costs incurred by MNEs to organise these interdependencies are lower than the benefits of doing so.	• MNEs establish links with foreign firms when organising interdependencies are more efficient (within the MNE) than through the market and, when the benefits of organising interdependencies within the firm are higher than their costs.	• Home country incentives and merging capabilities. • Influence of public incentives upon MNEs' behaviour and market positioning.
• <b>Technological Accumulation</b>	• Cantwell (1989, 1991, 1995); Cantwell, Gambardella & Granstrand (2004)	• Why do some technologies are developed in international networks rather than in separately owned plants?	• Oligopolies are not passive to demand, costs or governments interventions; • MNEs expansion relates to the technological accumulation.	• Technological knowledge is not immediately an intermediate product in its own right, it is rather an input into the learning process by which technology as a whole is generated across borders.	• Reasons for low-tech industries expansion; • Role of groups of firms within this theory; • Modelling institutional effects upon technological accumulation.

Source: author (based on primary sources)

## 2.4 Towards the Institution-Based (Re)View

Institutions have been in the background of much strategy research. More recently, the business-government link is coming to the forefront of the strategy research agenda. Peng, Wang & Jiang (2008) proposes that managers and firms rationally pursue their interests and make strategic decisions within constraints of an institutional framework. Taking institutions as an active player, the next section explores the arguments that may help us to understand how firms react to constraints and incentives of an institutional framework formally established. These arguments include the Marxist approaches of Hobson, Luxemburg and Bukharin, the Neoclassical approaches of Heckscher and Ohlin, Nurkse and Iversen, and Aliber.

### 2.4.1 Colonialism and New Imperialism

#### 2.4.1.1 Hobson's Imperialism

The colonial expansion adopted by some European countries, United States and Japan during the 19th and early 20th centuries displaced the of industrial capitalism by finance capitalism. This expansion took place between the French conquest of Algeria and the World War I (1830-1914). This was the time of "New Imperialism". The qualifier "new" is to contrast with the earlier wave of European colonization from the 15th to the early 19th century by Portugal, Spain, Holland, France and UK (Harvey, 2005).

A close association between industry and banks lead Hobson to observe some incongruence within the arguments supporting the existence of possible benefits of imperialism as proclaimed by politicians.

The "imposition of protected trade via colonialism" is justified with the need of generate "exports" of goods and people from Britain chiefly towards overseas colonies. Hobson (1902a) refuted this argument. In particular, the extent to which the imperialism is necessary as a business policy of expansion. The size of British acquisitions is the main source of discussion.<sup>1</sup>

Despite the widely prevalent belief that imperial expansion is desirable, or even necessary to absorb and utilize the surplus of growing population and exports of goods, Hobson (1902a) considered the imperialism as part of a policy that solely serves a restrict set of population.

---

<sup>1</sup>But Hobson explores other issues including the decreasing proportion of trade with colonies relatively to the global trade, the inconsistency between free trade doctrine and the imposition of protected trade via colonialism (Hobson, 1902a,b).

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

Thus, imperialism is done because “...*the business interests of the nation as a whole are subordinated to those of certain sectional interests*” (Hobson, 1902a, pp. 46). Putting financial capitalists at the forefront of imperialism policy, Hobson demystifies the need of possess colonies to secure or expand trade, metropolis absorptive capacity of the wealth generated abroad and, early calls the attention for “financiers” as possible “manipulators” of political power.

Framing arguments within a societal perspective, Hobson considers colonialism unnecessary. This is supported by its distortions in the structure of public expenditure and costs - both in economic and human terms. Hobson (1902a) clearly asserts that: “*Seeing that the imperialism ... is clearly condemned as a business policy, in that at enormous expense it has procured a small, bad, unsafe increase of markets, and has jeopardised the entire wealth of the nation in rousing the strong resentment of other nations...*, we may ask, *how is the British nation induced to embark upon unsound business?*”.

The lag of time from Hobson’s ideas seems to disappear given that some problems identified at that time seem to prevail nowadays even with more complex configurations (Cain, 2012). Among these configurations, the impact that home government policy exerts upon the internationalization of domestic firms as well as the mechanisms through which firms react to governmental incentives to internationalise deserve further attention. Other issues are source of future discussion. For instance, new forms of colonialism identified by Banerjee & Linstead (2001), the globalization as new global colonialism, the association between financial capitalism and cyclical crises (Posner, 2009; Schwartz, 2002) and, the role of oligarchies in emerging countries identified by Braguinsky & Myerson (2007) and Bracking & Harrison (2003).

### 2.4.1.2 Luxemburg’s Capital Accumulation

Another interesting perspective upon the existence of overseas investments emerged during the early years of the twenty century: “The Accumulation of Capital” by Rosa of Luxemburg. This work considers the outward investments as movements of “capital” from capitalism areas to under-explored non-capitalist environments. This movement is achieved through three phases or “struggles”: the struggle of capital against natural economy, the struggle against commodity economy and, the competitive struggle of capital for the remaining conditions of accumulation.

Under the last one, Luxemburg (1913) touches both the questions of why and when does the capital flow from the *Hinterland* to non-capitalist environments located mainly on underdeveloped areas.

Capitalism needs a non-capitalist social basis to thrive. Luxemburg (1913) considers

## 2.4 Towards the Institution-Based (Re)View

---

that markets overseas are necessary for a continued existence of capitalism, to prevent under consumption of capitalist areas, and to realize the untapped surplus value of capitalist production in industrial countries by transferring it into foreign investment capital. This non-capitalist basis is a market for its surplus value, a source of supply for its means of production and, a reservoir of labour power for its wage system. The corollary for these ideas is that imperialism extends the life of capitalism.

Thus, Luxemburg considers the imperialism a political expression of the accumulation of capital, which grows in lawlessness and violence against the non-capitalist world. In historic terms, the accumulation of capital is a kind of “metabolism” between capitalism economy and those pre-capitalist methods of production without which it cannot go on and which, in this light, it corrodes and assimilates.<sup>1</sup> This “struggle” against pre-capitalist societies aims to access labour, land and raw materials, introduce commodity based on market exchanges and separate trade from agriculture. These insights may benefit from the identification and measurement of the determinants of capital accumulation, the identification of the determinants of capital flows, and the measurement of the law strength around the world (De Soto, 2000).

### 2.4.1.3 Bukharin’s Imperialism

Along the chapter 7 of *Imperialism and World Economy*, Bukharin (1917) explores an alternative understanding of the international movements of capital. He contrasts by the first time the perspectives of capital exporter (home country) and importer country (host country). Thus, Bukharin (1917) contextualizes the home country’s imperialism under the development of capitalism.

Exploring the international division of labour, Bukharin (1917) utilizes natural and social conditions as a filed to understand why do some countries are capital exporters. Framing imperialism as an unstable result of internationalization, Bukharin considers the capital export activity nothing but a seizure and a monopolization of new spheres of investment by monopolists either of organized “national” industry, or “national” finance capital.

Indeed, Bukharin (1917) considers the capital export process as the most convenient method for economic policy of finance groups because it keeps discreetly subjugated new territories.<sup>2</sup> Therefore, under the influence of banking system, internationalization is a spread of

---

<sup>1</sup>This point seems to have lead Hymer (1970a) to explore the economic organization prevailing in Ghana before it was incorporated into the British Empire at the end of the nineteenth century.

<sup>2</sup>This is why the sharpening of competition between various states becomes most salient.

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

capitalist economic relations throughout the world economy and the nationalization as the concentration of capital in larger combinations.

The capital concentration leads to increases of relative size and importance of firms at home country. This rationale builds on international division of labour determined by natural and social conditions, a struggle of capitalists, and their countries to secure raw materials and investment opportunities. Bukharin (1917) argues that such struggle may lead to wars of annexation as way to secure business connections not available at home - due to the allocation of incomes and the mismatch between wages and wealth created. Indeed, the main arguments of imperialism rely on a process of binding together various branches of production and transforming them into just one single organisation.<sup>1</sup>

Bukharin (1917) goes further assuming that the world economy growth is accompanied by movements of population, goods, raw materials and capital and the increasing of monopolization leads banking capital to enter into industry, turning the industrial capital into finance capital through the capture of the state systems. Therefore, as the capitalist system moves away from competition, it starts the “race for higher rates of profit” and the “need to secure raw materials and markets for products” in new markets under the cover of the state.

Precisely because capitalism may capture all the economic system, the industry competitiveness deserves attention. For instance, the relation between flows of capital and profits, between industrial, financial, state systems, and the monopoly *per se* as a global phenomenon. This was an issue (in some way) explored by Lerner (1934) and later incorporated by Hymer (1960). Anyhow, it could be a fertile ground for future work.

### 2.4.2 International Movements of Capital

#### 2.4.2.1 Heckscher and Ohlin's Cost of Factors

Before of Hymer's seminal thesis, FDI is understood through the international trade theory with the addition of allocative factor movements. This theory is based on seminal writings of Heckscher (1919) and Ohlin (1933). This theory builds on classical argument of comparative advantage (Ricardo, 1817). International trade encourages the specialization in production of

---

<sup>1</sup>In the words of Bukharin: “...various spheres of the concentration and organization process stimulate each other, creating a very strong tendency capable of converting the entire national economy into a gigantic combined enterprise under the tutelage of the “financial kings” and the capitalist state, an enterprise which monopolizes the national market and forms the prerequisite for organized private production on a higher non-capitalist level” (Bukharin, 1917, pp. 73-74).



## 2.4 Towards the Institution-Based (Re)View

---

those activities requiring factors in proportions similar to the endowment bundle. This allows a country to import commodities whose factor requirements are far from the scale found at home.<sup>1</sup>

The package of criticisms pointed to the Heckscher-Ohlin model as a instrument capable of explain capital exports, was unbundled by Hymer (1960). Hymer considered that investments abroad are prone to be concentrated in particular industries, rather than in a particular country across various industries.

From this observation, several avenues for future research still open. For instance, the returns to scale (increasing or decreasing), the conceptualization of new models which accommodate labour mobility, or the role of complementarity or substitutability between exports and FDI (Blomström & Kokko, 1994; Blonigen, 2001; Braunerhjelm & Oxelheim, 2000; Desai, Foley & Hines, 2009; Lipsey, 1995).

### 2.4.2.2 Nurkse and Iversen's Interest Rate Differentials

The arguments and assumptions of Heckscher and Ohlin were explored by Ragnar Nurkse and Carl Iversen. They focus on the interest rate differentials as main justification for a certain “osmosis” of capital flows between countries. Nurkse (1933) and Iversen (1935) consider outward investments within the portfolio investment paradigm (as in the Heckscher-Ohlin model) but the movements of capital as prompted, not by exogenous factors, but by something that is inherent to capital: interest rate.

Building on differences in interest rates, Nurkse and Iversen observed that a change in savings in one or both countries would lead to changes in supply conditions and consequently affect the interest rates differentials between two countries, and this imbalance is associated to movements of capital between countries.

Despite several efforts made to (re) join trade and FDI theories, the course of time have left some aspects under-explored. For instance, the comprehension of outward movements of capital without changes in price systems (Mundell, 1961), or the understanding of heterogeneous price structures upon the effects of demand and supply elasticity of capital on differentials of interest rates (Frankel, 1979).

---

<sup>1</sup>The New Trade Theory considers that all varieties of a certain type of product use the same factor proportions (Markusen, 1995; Markusen & Venables, 1995, 1998). By assumption, this rules out the Heckscher-Ohlin theorem as an explanation for trade patterns, which puts capital as any other good. However, if varieties differ in quality, each variety could differ in factor requirements as well, serving to re-establish the relevance of the Heckscher-Ohlin theorem (Markusen, 2002).



## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

### 2.4.2.3 Aliber's Currency Areas

In the early 1970s, Robert Aliber advanced an explanation for the reasons and moment to financing foreign assets with domestic currencies. With knowledge of Hymer's work, Aliber (1970) rejects the explanations for FDI based on the firms' superior managerial skills, industrial organization of the Coasian type as well as the Hymerian explanations based on foreignness conflicts and market power.

Aliber (1970) prefers to explain outward investments of American companies using elements of nation-state and its boundaries, i.e., currency, and customs. Therefore, Aliber (1970) considers the foreignness of investment as a reflex of movements across the boundaries provided by custom and currency areas. In the absence of such boundaries, the difference between foreign and domestic investments simply does not exist.

Building on this, Aliber (1970) argues that different interest rates influence the geographical pattern of FDI, i.e., the existence of multiple custom areas affects the prices of exports, and multiple currency areas influence the interest rates on securities issues by borrowers from different areas reflecting different risks owing to movements in exchange rates.<sup>1</sup>

To explain how the liability of foreignness is surpassed, Aliber (1970) posits that a geographical spread of subsidiaries provides the necessary contacts with financial systems, and thus, multinationals tend to react quickly to actual or expected changes in exchange rates and/or interest rates by switching from a currency to another.

Far from an effective explanation of FDI, Dunning & Lundan (2008) consider that Aliber's insights open interesting lines for future research specially if incorporated on development path approaches (Dunning & Narula, 1996; Dunning, 1994; Dunning & Lundan, 2008; Ozawa, 1996). In fact, Aliber (1993a) presented a later work that considers the works of Dunning (1982, 1981) and Ozawa (1992). Aliber (1993b) adjusts his early approach taking the differences between nation-states in reason of countries' development. High growth rates lead to increases on the incomes that align with high levels of demand, which generate high investment opportunities and consequently high profit and interest rates that results on high levels of domestic investment and attract foreign investment. This may imply injections of foreign capital and therefore an imbalance, i.e., an increase on currency value. Otherwise, firms located in countries with apathetic growth will seek investment opportunities abroad.

As routes for future research, it would be interesting to observe the FDI flows among

---

<sup>1</sup>Other elements also could be considered, e.g., the host country size, the value of patents, the height of tariffs, the costs of doing business.

## **2.4 Towards the Institution-Based (Re)View**

---

countries within the same currency area, e.g., Euro Zone, or subject to other financial instruments related with speculation (Schiavo, 2007; Subramanian & Wei, 2007).

Table 2.3: Theories in the Institutions Forefront

Theory/Approach	Contributor(s)	Question(s)	Assumption(s)	Argument(s)	Main Research Avenues
• Colonialism and New Imperialism	• Hobson (1902a,b)	• Do nations need pro-imperialism policies? Who benefit from it?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imperialism is a way of promote policies that benefit just a tiny part of population;</li> <li>• Foreign investments are utilized to increase profits and reduce risks of home country under-consumption;</li> <li>• Pro-imperialism policies create distortions on structure of public expenditure.</li> </ul>	• Imperialism and colonial expansion just satisfy financiers.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• New forms of colonialism through outward investments;</li> <li>• Financial capitalism and crises;</li> <li>• Oligarchies in emerging countries.</li> </ul>
	• Luxemburg (1913)	• Why and when do capital flow from the <i>Hinterland</i> to non-capitalist environments?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imperialism is the political expression of capital accumulation;</li> <li>• Capitalist countries compete to acquire non-capitalist areas;</li> <li>• Imperialism grows in lawlessness and violence against the non-capitalist world.</li> </ul>	• There is a competitive struggle for what remains open in non-capitalist environments when a immense mass of capital accumulated exists within the "old countries".	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Measures of capital accumulation;</li> <li>• Role of policy making on competition between countries to acquire "less explored markets" (if so);</li> <li>• Map the strength of law around the world.</li> </ul>
	• Bukharin (1917)	• Why do some countries become capital exporters?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technological progress is necessary to capitalist production;</li> <li>• Higher the wave of duties, the larger will be the flight of capital from the home country.</li> </ul>	• Differentials between countries in terms of in profit rates.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Market concentration (monopoly) as a global phenomenon;</li> <li>• Interrelations between industrial, financial and state systems;</li> <li>• Measures of firm competitiveness by country.</li> </ul>
• Capital Movements	• Heckscher (1919); Ohlin (1933)	• Why do capital flow between countries?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production with constant returns to scale;</li> <li>• Labour and capital mobility within countries, and immobility between countries with identical production technology and prices;</li> <li>• Perfect competition (within the countries).</li> </ul>	• Investments abroad result from the imbalance on relative costs of production.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Increasing and decreasing returns to scale;</li> <li>• Mobility of labour;</li> <li>• Imperfect competitive structures.</li> </ul>
	• Iversen (1935); Nurkse (1933)	• Why do capital flow between countries?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutually interdependent price structures;</li> <li>• Changes on price systems may release capital movements;</li> <li>• Interest rate differentials depend on demand/supply conditions.</li> </ul>	• Capital movements across borders are result of international differences on capital transfer and interest rates (costs).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explore price systems variations with and without capital movements;</li> <li>• Explore price structures;</li> <li>• Conceptual models with variations on returns to scale and labor mobility.</li> </ul>
	• Aliber (1970, 1971, 1993a, 1976)	• Why do firms finance their foreign assets with domestic currencies?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financial markets in financial markets;</li> <li>• Different currencies;</li> <li>• Currency and exchange rates imbalance.</li> </ul>	• Currency exchange markets' structural imperfections allow MNEs from countries with strong currencies to make gains with assets in countries with currency areas with imbalanced currencies, i.e., under- or over-evaluated currencies.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foreign subsidiaries' financing with domestic currencies;</li> <li>• Other financial instruments, e.g., interest rate futures and swaps, stock options, equity futures;</li> <li>• Integrate capital movement theories with globalization theories, e.g., world-system theory, global capitalism, network society.</li> </ul>

Source: author (based on primary sources)

## 2.5 Tales in the Arrows

### 2.5.1 Holding Views: Dunning's Eclectic Paradigm

Dunning (1977) provided a positive framework to explain cross-border value-adding activities. This framework is the so-called Dunning's Eclectic Paradigm (DEP). Despite being repeatedly extended, the paradigm kept the questions that support its other epithet: "OLI paradigm". Dunning utilizes a straightforward discourse to explain "why, where and when/how" MNEs possess their "ownership, locational and internalisation (OLI) advantages" upon other firms (indigenous and competing for the same location).<sup>1</sup>

The paradigm gains considerable "traction" if applied on the concept of advantages obtainable in the interplay of internal and external environment, which explains that ownership of output and their spatial distribution require resources, capabilities and institutions not equally accessible for all firms.

Here, two kinds of market imperfection must be present: A market failure, which discriminates between firms in their ability to gain and sustain control over property rights or to govern multiple and geographically dispersed value-added activities; and the intrinsic or endemic failure of intermediate product markets to transact goods and services at a lower net cost (or higher net benefit) than those in which a hierarchy might incur (or achieve).

Despite its valuable path breaking and the importance of the concept of advantages on internationalization process, the paradigm miss some issues that seem to deserve further attention. For instance, some scholars point the existence of internationalization without any kind of advantages (Eden, 2003; Eden & Dai, 2010; Guisinger, 2003). In fact, the paradigm would be

---

<sup>1</sup>The "why" relates to ownership advantages, i.e., firm specific characteristics considered as competitive advantages towards rivals of other nationalities (asset advantages, advantages of common governance and institutional assets).<sup>2</sup> The "where" relates to locational advantages, i.e., within a spatial distribution of resource endowments and markets, locational advantages of host countries are factors of attraction upon foreign investors. These include not only Ricardian-type endowments, but also the cultural, legal, political, financial and institutional environment in which they are deployed. Alternatively, the assets may be owned by (that is, be proprietary to) particular enterprises of the home country, but capable of being used with other resources and capabilities in the home country or elsewhere. Such assets may take the form of a legally protected property right or a commercial monopoly. They may arise from the size, diversity or technical characteristics of firms, and the economies of joint production, sourcing and marketing. They may embrace natural resource availability, knowledge capital, financial strength, entrepreneurial vision, managerial expertise, and institutional competence (Dunning & Lundan, 2008, pp. 96). The "when/how" builds on internalisation advantages, i.e., all benefits that may increase the efficiency by replacing markets through internal transactions bypassing (external) markets and transaction costs. Dunning & Lundan (2008, pp. 131) considers that FDI requires: '*net ownership advantages vis-à-vis firms of other nationalities in serving particular markets*', benefits from internalizing resources rather than selling them on external markets (e.g., licensing), and a location which offers special advantages blended with other advantages derived from ownership and internalisation.

## 2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING

---

more accurate if considering "where" as: "to where" (host-country) and "from where" (home-country). The co-evolutionary advantages resulting from institutional interactions as identified in strategic management theory represents another challenge. We believe that differences in terms of performance would provide a useful complement to the OLI paradigm in understanding the activities of the modern multinational within groups of firms (Tan & Meyer, 2010).

### 2.5.2 FDI and Growth: Between Institutions Background and Forefront with Dynamic Approaches

Several studies have related FDI with economic growth (Ozturk, 2007). Consensus has been reached among scholars that FDI achieve economic growth through multiple channels, e.g., capital formation, technology transfer and spillovers, human capital (knowledge and skills) enhancement. However, there are just two dynamic frameworks for such relation: the Dunning's Investment Development Path (DIDP) (Dunning, Kim & Lin, 2001; Dunning & Narula, 1996; Dunning & Lundan, 2008)<sup>1</sup> and the Ozawa's Evolutionary Path (OEP) (Ozawa, 1996; Ozawa & Castello, 2001, 2003). The next two points explore strengths and weaknesses of these approaches and align them to home country policy making.

#### 2.5.2.1 Dunning's Investment Development Path

One critique of the Eclectic Paradigm builds on its lack of dynamism. John Dunning fixes this problem with a framework that links the effects of FDI to the economies' economic growth. According to Dunning & Narula (1996), countries' development (GDP per capita) tend to go through five main stages that appear according to the countries' propensity to be exporters or importers of capital<sup>2</sup> (Dunning & Narula, 1996).

During the first stage, the host country location specific advantages are insufficient to attract FDI (with exception of those arising from natural assets). Along the second stage, IFDI starts to rise, while the OFDI remains low or negligible. Domestic markets may have growth either in size, or in purchasing power making some local production by foreign firms a viable proposition. The third stage is achieved when a gradual decrease of the IFDI growth rate and an

---

<sup>1</sup>Empirical tests can be observed at Durán & Úbeda (2001a, 2005); Scott-Kennel & Enderwick (2005); Stal & Cuervo-Cazurra (2011); Zhu, Thomson, Hutchings & Cieri (2011)

<sup>2</sup>The proxy for net outward investment (NOI) is measured through the stock OFDI (outward FDI) minus IFDI (inward FDI).

increase on OFDI growth rate occurs. This result combines lead to an increase of net outward investment (NOI). The fourth stage is reached when OFDI exceeds or equals the IFDI stocks, and the OFDI growth rate is still rising faster than the pace of OFDI . NOI position fluctuates around zero during the last stage.

Two main assumptions support the DIDP: First, the economic development implicitly involves a succession of structural changes; Second, these changes entail a dynamic relationship between their nature and the type and volume of inward or outward FDI. Therefore, the DIDP is an interesting approach to understand the role of FDI for the phenomenon of countries' development.

However, NOI is clearly an incomplete indicator to study the effect of structural changes of ratio of inward to outward FDI ( $\frac{IFDI}{OFDI}$ ) , in GDP *per capita* or income. Thus, we need more accurate measures of economic development (Durán & Úbeda, 2001b). Moreover, the usefulness of DIDP on identifying the stage of development through the NOI is not clear. Ozturk (2007) points the country's capacity to progress on economic growth as depending on domestic policies of FDI promotion.<sup>1</sup>

### 2.5.2.2 Ozawa's Evolutionary Path

Terutomo Ozawa observes that Japanese economic development after the second world war aligns with domestic firms' outward investments. This framework follows four stages. Along the first stage, the expansion of labour-intensive manufacturing - the Heckscher-Ohlin industries (Leamer & Levinsohn, 1995) - aligns with selective imports of capital goods (disembodied technology), and follows an elementary type of FDI in standardized, labour intensive industries in the neighbouring (low-wage labour seeking).

Along the second stage, scale economies-based modernization of heavy and chemical industries are accompanied by an incessant adoption and adaptation of technology most through licensing but also *via* joint ventures and FDI of resource-seeking type in resource extractive and processing industries. On third stage, there is an assembly-based mass production of consumer durables accompanied by the continuous adaptation of, and improvement on, imported technology and stepped-up R&D, and accompanied by the export-substituting-cum-surplus-recycling type of outward FDI in overseas assembly operations.

---

<sup>1</sup>The most efficient way to attract FDI is to focus on straighten the deficiencies on areas as the trade regime, tax incentives, the human capital base in the host country, financial market regulations, financial system, infrastructure quality, tax incentives, market size, regional integration arrangements and economic/political stability (Ozturk, 2007).

## **2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING**

---

The last stage exhibits a mechatronics-based flexible manufacturing, small-lot, multi-variety production, along with some innovations. The country hosts chemicals, pharmaceuticals and machinery industries, and its MNEs establish a network of interregional clusters with integrated operations and strategic alliances (Ozawa, 1992, 1996; Ozawa & Castello, 2001, 2003). The set of limitations pointed to the DIDP also fits this approach. Moreover, this approach is very much focused on its time and space specificity.

### **2.6 Institutional Co-evolution**

Using theory in appreciation of the institutional co-evolution of MNE and public institutions, John Cantwell, John Dunning and Sarianna Lundan tried to understand why subsidiaries are becoming more and more autonomous and how do MNEs adapt to the public policy and mitigate uncertainties in their contractual relationships (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010; Lundan, 2011).

Assuming the non-existence of a clear cut line between managerial adaptation and environmental selection but instead a simultaneous occurrence and influence of each other, that MNEs are coordinated systems or network of cross-border value-creating activities, that the openness and unpredictability within the process of change, and that MNEs are agents which deal with institutions within three main patterns: avoidance, adaptation and co-evolution (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010).

Focusing on the latter, they argue that MNEs co-evolve with environment adjusting their strategies and structures to counter uncertainty and complexity to develop their own activities within their malleable environment. In contrast with institutional avoidance and adaptation, within the co-evolution institutional environment firms may employ some of the same tactics they used under the adaptive scenario, their objective is no longer simply to adjust, but to act over the local formal and informal institutions.<sup>1</sup>

In fact, MNEs shape the institutional environment in their home (and host countries) and contribute to mixing the boundaries between what has traditionally been the role of the state, i.e., the public domain, and what has belonged to the private domain.

Since economic markets are not self-regulating but depending on the non-market institutions for a stable economic structure and provision of a variety of public goods, the failures of

---

<sup>1</sup>For example, a MNE might engage in political activities to advance specific kinds of regulation or market structure that is able to provide future advantages upon rivals. In doing so, the MNE might lobby the domestic government for economic protection or support.

## **2.6 Institutional Co-evolution**

---

non-market institutions also matter for the operation and performance of MNEs (Lundan, 2011).

This approach helps us to understand the interrelationships between MNEs and public policy. Since such interrelationships are not identified yet, a detailed analysis of the home (and host) country barriers and facilitators affecting the institutional co-evolution yields a great deal of insight to the current knowledge.



**Table 2.4:** Economic Theories of MNE: Institutions and Co-Evolution

Theory/Approach	Contributor(s)	Question(s)	Assumption(s)	Argument(s)	Main Research Avenues
• <b>OLI Paradigm</b>	• Dunning (1977, 2003); Dunning & Lunnan (2008)	• Why, where, when and how firms become MNEs?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MNEs have market imperfections in the ability to gain and sustain control over property rights and lower costs of transaction;</li> <li>• MNEs are coordinated systems of cross-border value-creating activities acting in open and unpredictable environments.</li> </ul>	• MNEs result of a combination of ownership, locational and internalisation advantages.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explore less concentrated industries;</li> <li>• The effect of home and host countries' policy upon OLI advantages;</li> <li>• Co-evolutionary advantages resulting of the institutional interactions.</li> </ul>
• <b>Dunning's Investment Development Path</b>	• Dunning & Narula (1996)	• How does FDI relates to economic development?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propensity of countries to evolve;</li> <li>• FDI as a factor of development.</li> </ul>	• MNEs are an engine of development.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• NOI is an incomplete indicator;</li> <li>• Moderating role of public policies towards development.</li> </ul>
• <b>Ozawa's Evolutionary Path</b>	• Ozawa (1978, 1992)	• What is the role of outward FDI on home country development?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FDI depends on exports;</li> <li>• Technological dependence.</li> </ul>	• MNEs co-evolve with environment adjusting strategies/structures to uncertainty/complexity.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelling MNEs and public policy interactions;</li> <li>• Modelling the role of barriers/facilitators within a institutional co-evolution at home/host countries.</li> </ul>
• <b>Institutions: Countries and MNEs Co-Evolution</b>	• Cantwell, Dunning & Lunnan (2010); Kostova, Roth & Dacin (2008); Lunnan (2011); Scott (2005)	• Why do MNE subsidiaries are becoming more and more autonomous? How do MNEs adapt to the public policy?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simultaneous occurrence/influence of managerial adaptation/environmental selection;</li> <li>• MNEs are coordinated systems of cross-border value-creating activities acting in open and unpredictable environments.</li> </ul>	• MNEs co-evolve with environment adjusting strategies/structures to uncertainty/complexity.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelling MNEs and public policy interactions;</li> <li>• Modelling the role of barriers/facilitators within a institutional co-evolution at home/host countries.</li> </ul>

Source: author (based on primary sources)

## 2.7 Discussion

Hymer's thesis left several hallmarks upon the conceptualisation of the institutional aspects of MNEs. One was the end of country-level approaches to understand the MNE's existence. Interestingly the "Hymerian era" is characterized by theories mainly crafted at firm level (international operations, product-life cycle, exchange of threats, appropriability, internalisation and technological accumulation). These theories contrast with an earlier period during which country level approaches prevailed (colonialism, imperialism and capital movements).

Such turn coincides with an increasing importance of MNE global footprint and with the decreasing power of Nations upon the MNE, chiefly supported by national powers, e.g. the Commonwealth, Portuguese former colonies, Dutch East and West India Companies, etc.

Taking the early and later theories can be inferred that governmental powers are just responding to such evolution as considered by Frieden (1994). From this point emerges a cornerstone between the firm-level and country-level approaches that shelters the co-evolutionary thesis, which lets for behind the arguments of avoidance and adaptation, this approach considers the basic principle of biology that "genes respond to life".

In fact, firms as live organizations with capacity to perceive the environment decide how and when to evolve accordingly. From a political-based point of view, a number of relevant phenomena deserve further investigation to cover the action of policy-makers interested into understand better the mechanisms through which policy could make a any difference on OFDI.

Such interrelationships are not studied, thus a detailed analysis of the home (and host) country barriers and facilitators affecting the institutional co-evolution yields a great deal of insight to the current knowledge. Notably, globalization as new form of colonialism, the role of colonialism on financial crises and the oligarchies in emerging countries, the identification and measurement of the main determinants of capital accumulation taking the lawless around the world into perspective would provide valuable insights for policy-making. The analysis of the monopoly as a global phenomenon, the conceptualization of new models, which consider the increasing and decreasing returns to scale, the possibility of labour mobility, and the integration of the capital movement theories with globalization theories, all represent small steps that need to be done.

Focusing on the micro-level theories, for instance, the integration of institutionalism and neo-classical elements and the issue how best deal and model the dynamics of MNE. The reintegration of the theory of MNEs with theory of finance, (new) theory of international trade and location economics apace but not complete, are some of the more interesting possibilities

## **2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING**

---

for future research. Indeed, almost all theories, embodied in the neoclassical principles, which consider the government as a passive actor within the internationalization process. A change is starting with institutional and co-evolutionary theory. Given that the reality seems to contradict theory and because since the 1970s an increasing number of countries intervene attracting foreign firms and/or promoting the internationalization (Dunning & Lundan, 2008).

Owing to its holistic nature, Cantwell, Dunning & Lundan (2010) considers the co-evolutionary analysis as particularly promising in the contribution it can make to the assessment of the impacts of the dialectic of MNEs and public policy, which has been of central interest to the IB since its inception (Fayerweather, 1994).

However, it needs to be noted that a co-evolution of multinationals with their environment is part of a broader shift in the balance between the public and private spheres that is ongoing in most economies (Hurrelmann, Leibfried, Martens & Mayer, 2007). Thus, small steps need to be done to better understand the role of institutional and co-evolutionary theories when applied to the behaviour of MNEs.

For instance, the rise of different forms of contractual relationships should prompt scholars from both the legal and economic traditions to make greater use of contracts as sources of data concerning the evolution of governance forms of both private and public organizations.

The practical difficulties of obtaining access to such sources aside, empirical research using contracts as a means to chart the evolving responses of firms to the uncertainties arising from their expanded social and political role could yield new insights both in terms of firm strategies and the formulation of public policy.

## **2.8 Conclusion**

There is a puzzle of arguments explaining the existence of multinational enterprises. We found a number of interesting avenues suggesting a need to better understand the mechanisms through which home country policies may achieve their objectives of promote the internationalization of domestic firms. This chapter outlines the influences of international operations, product-life cycle, exchange of threats, appropriability, risk diversification, internalisation, dynamic capabilities, hierarchy of constraints, technological accumulation, colonialism and imperialism, capital movements, and institutional co-evolution.

Aside the last theory, we agree that exploitation of proprietary knowledge and economic

## 2.8 Conclusion

---

theories of the multinational assume a fixed configuration of nation states (Casson, 1987). Therefore, the breezy vision of Buckley (1992) that any synthesis of the core theory of international business relies on fundamental concepts derived from Coase (1937) or Kaldor (1934), modern industrial organization theory, international trade theory and theories of monopoly and monopolistic competition seems only to be complemented with the theories akin of the co-evolutionary approach advanced by Cantwell, Dunning & Lundan (2010).

Taken together, these theories can be framed with theories of globalization that arose from a combination of exogenous factors. The most important of which is policy changes in home and host countries and technological improvements in international transport and communications (Buckley & Casson, 2009a). In fact, in some countries and sectors, deregulation and public-private partnerships have given more room for firms to become the *de facto* guardians of regulatory standards than followers of the *de jure* political institutions (Kose, Prasad & Terrones, 2009). In other countries, the encroachment of private practices into the public realm has not been by design, but has happened as a consequence of the processes of market liberalization and globalization.

The enforcement of home country institutions over the domestic firms, particularly within a scenario of promotion of the competitive positions abroad seems a very interesting topic since the globalization has fuelled the struggle for increases in countries' competitiveness (Falzoni & Grasseni, 2007; Ren, Liang & Zheng, 2012; Voss, Buckley & Cross, 2010). Moreover, the scale of resources involved seems to require that the effects of those incentives should be subject to rigorous and transparent evaluations with information highly publicized - what lacks in most if not all economies.

A first step to fill this gap might be research not only considering factors already investigated but also goes deeply into unstudied factors and new determinants. Policy officials still see the relationship between policy-making and the outcomes in terms of firms' behaviour as speculative in nature. Putting these ideas together with empirical evidence will turn the interactions between the market and non-market factors as well as the impacts on various forms and intensities of firm political behaviour more clear.

## **2. ALIGNING MNE THEORIES WITH HOME COUNTRY POLICY MAKING**

---

## Chapter 3

# BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI

### Abstract

This chapter reviews the empirical literature of foreign direct investment determinants from the firm-level perspective. For a highly central topic of international business literature, the number of studies found as well as the number of countries studied is surprisingly little. Despite the development of firms have been often considered by governments as cornerstones of successful pro-internationalization policies, it is quite unexpected the absolute lack of studies dealing with firms' difficulties on internationalization, market positioning or other links with home country's policy. Extending the analysis to the measures and concepts utilized, we verified an evolution, but more accurate measures are still lacking. The literature of firm level determinants of foreign direct investment boils down mainly on the resources and capabilities-oriented perspective, which is based on firms' heterogeneity. This chapter helps to identify other routes through which policy actions achieve firms.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres, Varum & Figueira de Lemos (2012). We would like to gratefully acknowledge the comments received during this conference. We also appreciate the comments of two anonymous referees. The usual disclaimer applies.

### 3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI

---

## 3.1 Introduction

*“Despite the increased interest of scholars in micro-politics and the extensive literature on firm-level determinants of outward FDI, the nature of the MNE as an institution, and particularly its heterogeneity in dealing with public policy aspects, was not explored in depth.”* (Buckley, 2011)

Strategic decisions of foreign direct investment (FDI). The directness lies in the fact that no-one stands between the foreign investor and the business risk involved in his investment (Remer, 1933) might be shaped around many factors. The real world seems complex, and many variables could be taken into account when firms’ strategic decisions are made. Although clearly not exhaustive, the firms’ capabilities, attributes and strategies typify the variety of issues addressed by peer reviewed empirical literature.

While researchers from a variety of disciplines have shared a common interest in examining the effects of firms’ characteristics upon the existence of FDI, no attempt has been made to synthesize this material and link it to pro-internationalization policies.

It is the intent of this chapter to provide such a fusion going beyond the dispersed work to open and support future work in this highly central topic of international business literature.<sup>1</sup>

This chapter is organized around a model that is believed to portray the manner in which firms differences influence FDI. Thus, first, it is described the methodology followed to select and analyse the publications that we gathered. Then, third and fourth sections depict and discuss the findings and implications with focus on the pro-internationalization policies. Finally, the fifth section concludes and present some routes for future research.

## 3.2 Methodology

To minimize the chance of missing essential studies a set of five complementary search strategies was followed (White, 1994). First, five electronic databases were consulted: (1) ABI/INFORM Global, (2) EconLit, (3) Google Scholar, (4) JSTOR, and (5) SSRN, using the following search

---

<sup>1</sup>An important cornerstone in modern science and the scientific method is that all evidence must be empirical, or empirically based, that is, dependent on evidence or consequences that are observable by the senses (Creswell, 2009; Kolb, 1984; Kuhn, 1962). Such reasons and the evolutionary process that characterizes the advance of scientific knowledge (Nelson, 1959; Popper, 1972) support the importance of empirical studies to explore possible paths in specific areas of knowledge.

### 3.2 Methodology

---

terms: “determinant\*”, “foreign”, “direct”, “investment”, “FDI”, “foreign production”, “MNE”, “multinational”, “outward”.

Second, it was done a manual search of 25 relevant journals in the fields of accounting, economics, finance, and management between 1960 and 2011.<sup>12</sup>

Third, after collecting an initial set of studies, it was done a two-way snowballing technique that involved backward-tracing all references reported in the articles and by forward-tracing all articles that cited the original articles using Google Scholar and ISI Web of Knowledge.

Fourth, only empirical studies were considered. The studies gathered were not restricted to the use of any data analysis method. However, the theoretical and conceptual papers, case studies, or other communication forms like conference proceedings, working papers, reports, books, or chapters of books were not included.

Fifth, the dependent variable is OFDI at firm-level, thus studies with FDI as an independent variable were not considered, i.e., explanatory variables of other phenomena such as firm performance, exports, etc.

Applying the criteria above, 1,796 potentially selectable articles were identified. These articles were subject to a double screening. In a first sorting of titles and abstracts were excluded 1,110 non-empirical papers. A detailed analysis was carried out on the main body of the remaining 686 articles. Then, 347 articles utilizing FDI as independent variable were excluded. Within the remaining 339 articles, 220 were identified as inward studies and 119 outward studies. The last set was selected for a detailed analysis. These strategies yielded a final sample of 11 journal articles. The search for data was finished in December 2011. The articles were read, and a coding protocol was developed for extracting data on all relevant variables according with Lipsey & Wilson (2001).

---

<sup>1</sup>The year 1960 corresponds with the Stephen Hymer’s seminal work “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment”. It is conventional to date the genesis of international business theory to this thesis (Buckley, 2011).

<sup>2</sup>Examples of included journals are: Academy of Management Journal, Academy of Management Review, Administrative Science Quarterly, International Business Review, International Economic Review, Journal of International Economics, Journal of International Business Studies, Journal of International Management, Journal of Management, Journal of Management Studies, Journal of International Management and Marketing, Journal of World Business, Management International Review, Organization Science, Review of Economics and Statistics and Strategic Management Journal.



### **3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI**

---

## **3.3 Findings**

### **3.3.1 Determinants**

Table 3.1 depicts the authors/year of publication, details of the unity of analysis, home and host countries, sample and data sources, statistical procedures, firm-level determinants and the signals of association.

Our synthesis identified the following determinants of FDI: international experience, size (and growth), age, human capital, innovative intensity, labour productivity, financial constraints, foreign and family ownership, product diversification and international involvement.

The following lines detail the rationale, FDI measurement, trends of publication in terms of sources and destinations of FDI flows (home and host countries) and statistical details.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Product diversification and international involvement were not included in this discussion due to the lack of information of the respective studies Grubaugh (1987) and Odagiri & Yasuda (1996).

Table 3.1: FDI Determinants: Firm-Level Evidence

Author (Year)	Unit of Analysis (details)	Home-Host country(ies)	Sample and Data Source	Statistical Procedure	Firm-Level Determinant (Signal)
Horst (1972)	Whether or not a firm has a subsidiary according to the Harvard Business School criterion	USA-Canada	1191 manufacturing corporations from several databases (unclear), 576 of which owned a majority interest in a Canadian subsidiary in 1967, and a subset with 167 MNEs covering the Fortune's 500 largest industrial corporations of 1967	Linear probability	Size (+); Innovative intensity (+); Advertising intensity (+)
Wolf (1977)	Average of the foreign production propensity defined as sales of US affiliates in the ith industry as a % of domestic production	USA-Variou	95 US manufacturing (3 digit level)	Univariate regression	Size (+); Innovative intensity (+)
Grubbaugh (1987)	Ratio of foreign subsidiaries assets to total assets (at least 10%)	USA-Variou	300 firms of Securities and exchange commission database (1982)	Linear probability and binary logit	Size (+); Innovative intensity (+); Product diversity (+)
Terpstra & Yu (1988)	Whether an advertising agency has foreign affiliates or not	USA-Variou	20 US advertising agencies included in the standard directory of advertising agencies and world development report 1972 and 1984	Binary logit	Size (+); International experience (+)
Blomström & Lipsey (1991)	Propensity to produce/invest abroad	USA-Variou and Sweden-Variou	183 US Manufacturing firms thta reported foreign operations in 1982 included in the Standard and Poor's Compustat with reference to Blomström (1986)	Binary logit	Size (+)
Hennart & Park (1994)	Wether or not product j of firm i was manufactured in US	Japan-USA	680 companies of Japan company handbook of 1986	Binary logit	Innovative intensity (+); International experience (+)
Odagiri & Yasuda (1996)	R&D foreign subsidiaries	Japan-USA	254 firms of the Toyo Kenzai, Kaisha, Chosa database of 1990	Tobit and Probit	Size (+); Innovative intensity (+); International involvement (+); International experience (+)
Louri, Papanastassiou & Lantouris (2000)	Probability of FDI, export or "indifference"	Greece-Bancans	292 companies surveyed by questionnaire	Multinomial logit	Size (+), Growth (+); Financial constraints (-)
Pradhan (2004)	FDI equity stock as a % of the firm net asset value	India-Variou	228 companies of the Indian securities and futures commission database (it includes other complementary databases)	Binary logit	Size (+); Age (+); Innovative intensity (+); Human capital (+); Productivity (+)
Lien, Piesse, Strange & Filatotchev (2005)	Whether a firm engage in FDI or not	Taiwan-China/Variou	288 firms included in securities and futures commission database (Taiwan)	Binary logit	Family-ownership (+); Foreign-ownership (-)
Todo (2011)	Whether a firm engage in FDI or not	Japan-Variou	Kigyo Katsudo Kihon Chosa (KKKC, Basic Survey of Enterprise Activities) between 1997 and 2005 (number of firms not stated)	Multinomial logit	Size (+); Productivity (+); Financial constraints (-); Foreign-ownership (-)

Source: author (on the basis of primary sources)

### **3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI**

---

#### **3.3.1.1 International Experience**

Four studies identify a positive association between firm's international experience and the existence of foreign subsidiaries, i.e., FDI (Hennart & Park, 1994; Odagiri & Yasuda, 1996; Pradhan, 2004; Terpstra & Yu, 1988). The rationale that supports this finding is that past experience of international operations through exports, affects the organizational structure, decision process, information gathering, assessing system, and management practices.

In particular, these studies argue that past experience on exports create learning benefits and networks for later international activities, i.e., international experience serves a cumulative process of FRCs. These studies proxy international experience through the number of subsidiaries, number of customers, and weight of subsidiaries sales to the total sales.

#### **3.3.1.2 Size**

The size is the most studied determinant of FDI. Nine works consider the impact of firm size as positively associated with FDI (Blomström & Lipsey, 1991; Grubaugh, 1987; Horst, 1972; Louri, Papanastassiou & Lantouris, 2000; Odagiri & Yasuda, 1996; Pradhan, 2004; Terpstra & Yu, 1988; Todo, 2011). Size relates to economies of scale and scope, development of networks and other sources of competitive advantage that may facilitate the establishment, maintenance, or expansion of foreign subsidiaries. Among these advantages, larger firms may have favourable costs, availability of capital, a greater ability to diversify, a large resource base, an easy access to market information, a greater knowledge of procurement sources, and the ability to undertake larger ventures without undue risk. The measurement procedure most utilized builds on the value of assets (of the parent firm in itself or the weight of parent firm sales upon the industry sales) and parent firm sales.

#### **3.3.1.3 Age**

According with the only study that considers the firms' age as a determinant of FDI (Pradhan, 2004), the stock of intangible assets of the firm, which are cumulative in nature, can be expected to grow with time. Older firms may have more networks, knowledge and organizational experience, which is susceptible of accumulation in the course of time and more likely in foreign direct investors. The measure applied is (simply) the number of years.

### 3.3.1.4 Human Capital

According to Pradhan (2004) the level and extent of managerial skill and knowledge affects favourably the propensity of Indian enterprises to engage in across borders production. In terms of measurement of human capital, Pradhan (2004) uses a composite measure based on profits before taxes upon sales adjusted for the impact of age, size, advertising expenses, technology, export orientation, foreign ownership, liberalization and sectoral dummies as an indicator of managerial skills.<sup>1</sup>

### 3.3.1.5 Innovative Intensity

Along with advantages of scale, the evidence points to a positive relation between large investments in research and development (R&D) and the existence of FDI (Grubaugh, 1987; Hennart & Park, 1994; Horst, 1972; Odagiri & Yasuda, 1996; Pradhan, 2004; Wolf, 1977).

FDI can be a way for gather and internalise knowledge, avoiding the costs of patents and the risks of licensing (Buckley & Casson, 1976; Magee, 1976). Moreover, the access to firm-specific assets and national differences in technical activity drives firms to carry out FDI, not necessarily due to internalisation but also due to the greater dynamics and performance of more innovative firms. The measurement of innovative intensity has enjoyed large consensus around the expenditure on R&D to the total of sales, however, Wolf (1977) takes a different route. He considers the number of scientists and engineers to proxy this variable.

### 3.3.1.6 Labour Productivity

Two studies point labour productivity - measured through the value of production to the number of employees - as a determinant of FDI (Pradhan, 2004; Todo, 2011). The rationale supporting this evidence is that efficiency gained with productivity increases by foreign direct investors as a result of a better coordination of resources and locations. Moreover, the more productive firms may use resources more efficiently which increases their competitiveness abroad and therefore the probability of finding them *qua* foreign direct investors.

---

<sup>1</sup>Pradhan (2004) highlights some measurement problems which influence the results' validity. Then, these results should be interpreted as indicative of the possibility that the quality and training of management play a role in influencing firms' strategy.

### **3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI**

---

#### **3.3.1.7 Financial Capacity**

Two studies consider financial constraints as a firm-level determinant of FDI (Louri, Papanastassiou & Lantouris, 2000; Todo, 2011). In particular, Todo (2011) found empirical evidence that the Japanese firms' indebtedness, measured through the ratio of long-term debts to total assets, might render more difficult their FDI. Indeed, firms often cite not only internal difficulties but also external financing problems as primary obstacles to investment and business expansion. More indebted firms have less resilience to support the requirements of internationalization (Louri, Papanastassiou & Lantouris, 2000).

#### **3.3.1.8 Foreign Ownership**

Foreign-owned firms normally do not undertake new ventures in third countries. In fact, the evidence of, say, "Re-investment" is limited and related to the achievement of more demanding markets. The host-country is usually not used to "triangulate" FDI. This supposition goes in line with the results of Lien, Piesse, Strange & Filatotchev (2005) and Todo (2011) with samples of Chinese investors in Taiwan, and the Japanese FDI all around the world. Therefore, domestic-owned firms more likely have FDI than foreign-owned firms. These studies consider foreign ownership as a binary variable, however, they do not report the measure to consider a firm as foreign-owned, i.e., it is not reported the percentage of assets that a foreign subsidiary need to be considered as FDI.

#### **3.3.1.9 Family Ownership**

Lien, Piesse, Strange & Filatotchev (2005) reports the family ownership as being a FDI determinant. The factors enhancing the internationalization of family firms include a general long-term orientation and speed in decision-making. In fact, the evidence points that highly centralized control in family-owned firms can both increase flexibility in strategic decision-making and improve co-ordination in a quick response to international competition, in comparison with firms which ownership is more dispersed. Furthermore, they consider the risk diversification as a further motive for FDI, i.e., family-owned firms typically hold non-diversified investment portfolios, and are therefore exposed to specific risk. International diversification (through FDI) (*à la Rugman*) should ease their exposure in foreign markets, and therefore reduce the volatility of their cash

flows. Like in the case of foreign ownership, Lien, Piesse, Strange & Filatotchev (2005) does not report the percentage of assets necessary to a firm be considered as family-owned.

#### 3.3.2 Concepts and Measures

There are considerable differences between the definitions and measures proposed along the 11 studies analysed. According to Horst (1972), there is FDI when there is a MNE, and a MNE - in the sense of Harvard Business School (HBS) criteria - is a firm based in the United States (US) that engaged primarily in manufacturing, large enough to qualify for Fortune's Largest 500 US Industrial Corporations, and having or once having had six or more foreign subsidiaries, which are detained at least in 25% of equity. Looking through the subsidiary's lens, this criteria was refined by Grubaugh (1987), who considered the existence of FDI if a domestic firm held at least 10% of the foreign firm equity. Wolf (1977), a Stephen Hymer's once student, explores FDI through the sales of foreign affiliates. Blomström & Lipsey (1991) also measured the FDI through the foreign sales of overseas affiliates, net of imports of the parent firm. In a more recent vintage, Pradhan (2004) quantifies FDI through the stock of equity held abroad accounted as the percentage share of the parent firm net assets. The remaining studies did not formally define the concept nor the measures.

#### 3.3.3 Trends of Publication

The number of peer-reviewed articles stills limited. Two papers were published during two decades, the 1970s and 1980s, three papers during the 1990s and four papers along the last decade. The difficulty and costs of gathering data (Stephan & Pfaffmann, 2001) as well as other difficulties associated with data collection at firm level might explain the absence of this type of studies (Creswell, 2009). The most studied locations (home-host countries) were the US with five articles, Japan with three articles. Other countries like Sweden, India and Greece with just one study each. The FDI destination are not specified most of the times. Relatively to the statistical procedures utilized, despite the evolution of statistical techniques during the last forty years, the statistical procedures utilized are quite similar. The logit regression is the technique most often applied (six studies), two studies apply the linear probability and tobit regression, and, univariate, probit and logistic regression are applied in one study each.

### **3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI**

---

## **3.4 Discussion**

The literature on firm-level determinants of FDI remains on its infancy. The patterns identified allow us to classify firm-level determinants of FDI mainly upon the firms' capabilities, however some attributes and proxies that reveal the existence of strategies to deal with the external environment need to be considered within a fine-grained analysis.

Notwithstanding, the difficulties of internationalization encountered by firms were not identified yet - despite being (often) considered by governments as cornerstones of successful expansion and appeared in some literature of strategic management (Cuervo-Cazurra, Maloney & Manrakhan, 2007). This may point a rich line for future work in which each firm-level determinant of FDI can be considered as a driver of public policies. Among the capabilities,<sup>1</sup> we found the international experience, size (and growth), age, human capital, innovative intensity, labour productivity, and financial constraints. In respect to the firm attributes, we found family and foreign ownership.<sup>2</sup> In terms of strategies to deal with the external environment, this review identifies as FDI determinants, the product and international diversification.

In terms of criteria used to define what a MNE is and to measure FDI, we found considerable differences between the studies analysed. We found a non-standardized definition of what is a foreign subsidiary or FDI, which difficult the transferability of the results. It is curious that except for Horst (1972), no other study considered the effects between different variables. The empirical evidence ignores the Hymer's seminal work and the determinants identified on it, e.g., firms' specific advantages, collusion capacity and the need of diversification. Moreover and surprisingly, only Grubaugh (1987) touches the product-oriented determinants as well as the importance of institution-oriented determinants. Otherwise, entrepreneurs' emotional issues, the anticipation of scenarios, e.g., whether the process decision to invest abroad is planned or not, the existence of an enabling environment, the culture of risk, and the development of human capital are just few examples of routes not followed yet.

Finally, important pieces in economic literature such as "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment" by Modigliani & Miller (1958) and the "Capital Theory and Investment Behaviour" by Jorgenson (1963) remain empirically non-verified. The literature seems to follow different routes from those pursued in the real world, where the rate of

---

<sup>1</sup>Capabilities or competencies are considered as a result of repeated activities that generate cumulative knowledge. However, the concept of capability or competency remains one of the most diffuse terms in the organizational literature, and the definition and measurement of firm competencies is a difficult task (Nordhaug & Gronhaug, 1994). For detailed considerations about the concept of capabilities, see Biedenbach (2011, pp. 45).

<sup>2</sup>Characteristics in which do not necessarily imply knowledge accumulation

return is considered as essential. For example, Dunning & Lundan (2008) considered the maximization of profits (net of tax and depreciation), in relation to the capital invested, to be the main drivers of modern business enterprise. But papers considering this determinant, which ought to proliferate, were not found along our review.

To increase the results comparability, a wide discussion about the standardization of measures need to be developed. In fact, this study confirms the existence of an unavoidable and recurrent problem of science. Researchers have followed more closely what was done by others, and have looked less to the real world. Thus, a first step to fill the gap between academic proposals and real world needs might be to research not only factors already investigated - the so-called determinants - but also to explore unstudied factors and new variables. Taking into consideration what was said above, there is a fertile ground in which to develop studies that increase our understanding about what affects FDI from the firm point of view.

## 3.5 Conclusions

This chapter synthesizes empirical evidence of firm-level determinants of foreign direct investment of peer-reviewed journals. Going beyond the dispersed work on firm-level determinants of foreign direct investment, this study identifies where the conclusions converge and where they diverge, opening and supporting future lines of scientific research.

Scholars are not the only group that asks questions about what research on firm-level determinants of foreign direct investment adds up to present knowledge. For instance, policy-makers must make practical decisions based on the state-of-the-art of this topic (Light & Pillemer, 1984). The gap between academic studies already produced and its practical applicability relates on the apparent mismatch between policy-makers needs and the researchers efforts, but also in the lack of transferability and generalization of results (Baldwin, Cave & Lodge, 2011).

Thus, the above review of the literature suggests several clues about what need to be done upon the link business-government. There is a widespread recognition that government policies are important determinants of foreign direct investment. That recognition, however, is sometimes just implicit, and almost never well developed analytically within the context of foreign direct investment theory.

Finally, central to much of the literature is the assumption that market imperfections provide an intervening variable in the causal connection between government policies and foreign direct investment; this is particularly but not exclusively, in internalization theory. With



### **3. BUILDING BRIDGES BETWEEN INTERNATIONALIZATION POLICIES AND FIRM-LEVEL DETERMINANTS OF FDI**

---

these observations in mind, specific arguments will be developed along the following chapters concerning the causal connections of government policies to firms' resources and capabilities, their market and institutional positioning.

## Chapter 4

# THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

### Abstract

Although several studies have observed deficiencies related to a low participation rates in public programs aiming at promote internationalization by eligible firms, scholars have paid little attention to its underlying causes and consequences. This chapter investigates the causes of differences between firms use of public support incentives provided by home countries to promote the internationalization of their domestic firms. The model builds on resource-based view, applies the Heckman correction, and is empirically tested on a survey data, which includes 441 beneficiaries of public support incentives, which were launched by Portuguese governments since 1994. Heterogeneity between firms and investment conditions matter to explain awareness and use of public incentives. Our results point important sources of policy inefficiency, which relate to firms efficiency to apply for, and capacity to cover their projects increased risk with public support.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres, Varum & Bannò (2011c), Torres, Varum & Bannò (2011a) and Torres, Varum, Clegg & Wang (2012). We have benefited from comments and suggestions from Alessia Amighini, Daniel Van Den Bulcke, Grazia Santangelo, Marin Marinov, Max von Zedtwitz, Ravi Ramamurti, and Svetla Marinova. We also appreciate the comments of four anonymous referees. The usual disclaimer applies.

## 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

### 4.1 Introduction

Although several studies have observed deficiencies related with a low participation rates in public programs aiming at promote internationalization by eligible firms, scholars have paid little attention to its underlying causes and consequences. This chapter investigates the causes of differences between firms use of public support incentives provided by home countries to promote the internationalization of their domestic firms. Our results point important sources of inefficiency, which relate to firms efficiency to apply for, and capacity to cover their projects increased risk with public support. The motivations of firms to use HCSMIs may relate to several reasons including the reduction of costs and uncertainty, increase sustainable competitive advantages, mere opportunism or even by alignment with national policies. Along this study the use of HCSMIs is not considered as a determinant of internationalization *per se*, instead, we explore the determinants of use HCSMIs.

We are particularly interested in how policy makers can be more effective in their targeting objectives through the “traction” of policy on firms’ characteristics. It seems to be necessary to cover a gap of the effect of firms’ characteristics, hereafter firms’ resources and capabilities (FRCs), as well as environmental conditions of internationalization upon the awareness and use of formal official support. Thus, we consider not only the determinants of use but also a step back including the determinants of awareness.

Investigating this relation through a two steps model seems worthy for three reasons. First, it sheds light on sources of inequality in the receipt of government support as pointed out by Heckman & Smith (2004). Our framework allows us to go beyond simple separated comparisons of means on awareness or use of HCSMIs. This study explores the paths of asymmetric information through the process of participation in public incentives. This approach aims to provide a deeper understanding of the role of resources, capabilities and specificities of the internationalization on firms’ behaviour depending on whether the changes result from lack of capabilities necessary to internationalise, search and screening costs or from mere opportunism.

Second, the identification of patterns in awareness and use can yield relevant information about the determinants of participation in public programs aimed at encouraging activities with potential impact on economic growth (Keesing, 1967; Kravis, 1970; Penrose, 1956).

Third, information regarding the participation process has important implications for program evaluation strategies. Knowledge of how the determinants of participation vary can inform choices about from where in the process to draw a comparison group, about what variables

## 4.1 Introduction

---

to collect in a survey, and about what identification strategy to adopt according with certain circumstances (Abelson, Forest, Eyles, Smith, Martin & Gauvin, 2003; Heckman & Smith, 2004).

In the various branches of economic literature, researchers either take for granted the behaviour of firms as well as the “institutional status”. In fact, within applied research on the encouragement of international activities there are some studies, which provide interesting insights about the promotion of exports (Gil, Llorca & Martinez, 2008; Girma & Görg, 2007; Greenaway & Kneller, 2007; Martincus & Carballo, 2008).

These studies present evidence of a “synchronization” between FRCs and use of public incentives. However, there is a disagreement over the causes of this link. Adding to the lack of evidence on processes that drive the allocation of public incentives between firms (Bannò & Piscitello, 2010a; Colombo, Grilli & Verga, 2007), the existing evaluations of policy measures to support private investments – for internationalization or for other purposes – have emphasized issues related to the impact of incentives while questions related with the “bridge between awareness and use” have been relatively neglected (Bergemann & Välimäki, 2002; Heckman, 2010).

We focus this link because strong evidence indicates that government actions may fail immediately at this critical level and therefore it constitutes an important hinge of policies’ efficiency (Crick, 1997; Koksai, 2009; Spence, 2003; Storey, 1999).

Take for instance the example of British export promotion, a recent survey by the British Chambers of Commerce involving 8000 companies - mainly small and medium sized - concludes that over 65% of them were unaware of public support for exports. Considering the large amounts of public resources involved - and the effort that it represents for taxpayers - it seems timely and especially germane to understand this process better.

This study can be put within the side of evaluation in which public officials try to understand the mechanisms in which public incentives gain “traction” upon firms’ aspirations, strategies and needs.<sup>1</sup>

in this study, we develop an empirical analysis that applies a variant of the proposals advanced and explored by James Heckman in several chapters (Heckman, 1978; Heckman & Robb, 1985; Heckman & Smith, 1999), which are often used in labour economics to deal with two-stages models. With a framework that accommodates the awareness as condition *sine qua non* to use of HCSMIs, we analyse an unique and detailed survey data gathered of 11 different types of HCSMIs aimed at promoting the internationalization of Portuguese firms between 1994

---

<sup>1</sup>Such evaluations are important for measuring the impact of policies, to showing the taxpayer and business community whether the programs are cost-effective, and to improve the design and administration of the programs (OECD, 2009). Indeed, evaluation has to be integral to the policy process (Hansen & Vedung, 2010; Schilder, 2000; Vedung, 2009)

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

and 2009.

Despite being found a relatively high level of awareness of several measures and relatively low use of them, the results provide evidence that the lower capability firms and those firms involved in more difficult conditions of internationalization tend to be more aware of public incentives and use it more. Thus, firms self-select to use public incentives, because even controlling for awareness, higher capability firms are less likely to use the support measures available, whereas firms involved in more difficult conditions of internationalization are more likely to have used HCSMIs.

There is also evidence that search and screening costs may affect the firm awareness and use of public supports. Furthermore, in more difficult conditions of internationalization the use of public support seems to be a strong contender as a tool of risk externalization.

The present study is of direct practical assistance to public administrators and politicians effectiveness of policies and programs that operate at the micro level, which suffer of considerable impacts from public policy decisions.

Our results support the argumentation raised by Bannò & Piscitello (2010a), Blanes & Busom (2004), González, Jaumandreu & Pazó (2005), and Hall & Reenen (2000) asserting that policy makers should be concerned about program development and implementation with the communications strategy and the application stage because there may be unexpected barriers and facilitators to participation in public programs. Moreover, since this study explores the link between firms and public institutions, it sheds new evidence on the trade-off that a firm must make between its economic functions, i.e., transaction economic costs, and the capability to manage institutional idiosyncrasies (Henisz, 2003).

Hence, we contribute to improvements in the design and administration of programs for the promotion of internationalization from the home country perspective but also to the host country policy programs and, more generally, to the “big picture” of public incentives to private activities. The present chapter also makes for increasing the comprehension of politicians and public officials of the benefits from having an evaluation culture, from highlighting key evaluation debates, and from having discussions about the procedures and methods to be used.

The chapter is organized as follows. The next section explores the determinants of awareness and use of public support. Section 4.3 explains the methodology including the empirical setting, process of data collection, econometric model and variables definition and measurement. Sections 4.4 and 4.5 present the results (including the statistical validation of the econometric model) and the discussion of the statistical evidence, respectively. Section 4.6 concludes.

### 4.2 The Use of Public Supports for Internationalization

Although several studies have observed deficiencies related with a low participation rates in public programs aiming at promote internationalization by eligible firms (Giebe, Grebe & Wolfstette, 2006), scholars have paid little attention to its underlying causes and consequences. Indeed, we know surprisingly little about how potential applicants decide whether to apply, what are the determinants of firms' access to public support, or even what forces are involved in such process (Colombo, Grilli & Verga, 2007).

It is indubitable that the implementation of policies is not a mere sequence of administrative routines, but instead a complex process involving various actors and steps (Corbett & Lennon, 2002; Schilder, 2000). Important clues for a better understanding of the application process were provided by Heckman & Smith (2004), whose considerations allow a possible decomposition of the allocative problem.

Policy makers set the criteria of eligibility, which will be implemented by the agencies in charge of the management of the incentive program. Based on their awareness, i.e., the extent to which eligible subjects are informed about the existence of a suitable public measure, firms decide whether to submit an application or not; thus, firms self-select to participate in the allocation process. Finally, public agencies make granting decisions by choosing which applications will be accepted and which firms will be enrolled in the program (Heckman & Smith, 2004).

From this process highlights two key points that we will explore along this chapter. The awareness of public support and the use in itself that depends of the first.<sup>1</sup>

#### 4.2.1 Determinants of Awareness

Regardless of the intervention area, awareness for public incentives is a primary goal that governmental agencies pursue. There are several firm internal and external determinants affecting internationalization promotion programs' awareness, utilization, and usefulness (Koksal, 2009). Taking the risk of oversimplifying, we assume that firms' awareness of public support depends on a balance between the efforts of promotion by governmental agencies, the firms lack of resources and capabilities, and the alignment with firms' strategies.<sup>2</sup>

Taking the firm perspective, we are prone to consider that the question remains as to

---

<sup>1</sup>Meier & Pilgrim (1994), for example, state that a lack of awareness of the existence of business assistance services provided by the government agencies is among the reasons for the poor take-up rate.

<sup>2</sup>There are also some facilitators and barriers to participation embedded in the termed determinants of awareness and use, which can not be overlooked, but not explored in this chapter.

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

whether significant search and screening costs compromise the effectiveness of a policy tool, as they reduce the awareness of the measures by eligible candidates (Feinberg & Huber, 1996). But on the other hand, we need to ask whether internal needs resulting of the involvement in more demanding projects may create an intention to search for additional external support. In this point, we keep an eye in possible “opportunistic behaviours” associated with risk externalization, i.e., the use of public incentives results - even that partly - to cover more risky projects. From this results a danger of reaching firms beyond the target group and generating dead-weight effects.

Based on the above discussion, our first research hypothesis claims that information gathering and screening costs faced more likely by lower capability firms significantly influence the awareness of public incentives, generating at the outset barriers to participation (Stiglitz, 1975). In what concerns the available public support incentives for internationalization in specific, firms previously involved in international activities probably have accumulated a larger number of relevant contacts and developed more efficient channels to receive and screen relevant information about support measures for internationalization activities (Erramilli, 1991; Henisz & Zelner, 2005).

On other hand, size and age are commonly used as measures for accumulated capabilities, and larger and older firms have a higher probability of being aware of public support incentives for internationalization. Larger and older firms, as well as firms with more experience with international markets, are less numerous and therefore easier of target by public agencies, have more interfaces with the external environment and with professional networks, which reduces the difficulties of being reached by governmental agencies (Pfaffermayr, 2004). These type of firms also have more resources to deal with the complexity and pluralistic pattern of incentive programs.

Additionally, firms with more skilled human capital may be more aware of existing public support. More skilled employees are more likely to be connected to relevant networks, be more open to external environment, and be more able to understand and treat the information externally available (Laamanen & Wallin, 2009). Thus, firms with more skilled human capital are expected to be more aware of existing HCSMIs.

In conjunction with the patterns identified above, the existence of financial constraints may lead firms to develop strategies to overcome their difficulties. These strategies include screening external sources of funds, not only private sources through indebtedness with banks or cooperative strategies taken with other firms like joint-ventures, but also a need to search for support provided by public institutions. Focusing the last line, we expect that the greater the need, i.e., the greater the financial constraints, the greater will be the attention and consequently

## 4.2 The Use of Public Supports for Internationalization

---

the awareness of existing public support (Tallon-Baudry, 2004).

In accordance with these lines of reasoning, firms involved in more difficult conditions of internationalization, e.g., with higher number of exporting markets, higher number of subsidiaries, riskier host economies, etc., have a greater need for support (Tallman & Li, 1996), and this fact may stimulate them to search more intensively for external support. Naturally, the juxtaposition of these expectations may translate into a greater awareness of available public supports and the following hypotheses can be derived:

**Hypothesis 1.** *Firms' search and screening costs are negatively associated with the awareness of HCSMIs.*

**Hypothesis 2.** *Firms' capabilities are positively associated with the awareness of HCSMIs.*

In addition to the above-mentioned issues, other variables may affect the degree to which firms are aware of existing governmental incentives. Despite not being related with screening and search costs nor firms' capabilities, their potential impact on awareness of firms' innovative intensity, ownership, and location are considered as control variables.

### 4.2.2 Determinants of Use

Taking into consideration all the hazards associated with international involvement, firms with higher internal capabilities, fewer financial difficulties, and those involved in less demanding internationalization strategies, are expected to use public support to a lesser extent because they attribute at the outset less benefit to programs participation. More specifically, one also expects firms with greater previous international experience to rely more on their own capabilities when embracing further internationalization, and thus to attribute less value to externally available resources (Koksal, 2009).

This does not mean that a profit-maximizing firm dispense with governmental support when it has the opportunity to benefit from support initiatives that would otherwise increase profits. However, if it happens in an undifferentiated way by type of firms, it could be because higher capability firms are more able of internalize public incentives. In fact larger and older firms, as well as firms with greater international experience are more likely to have the relevant capabilities to follow international opportunities autonomously, i.e., not having to depend of other



#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

economic agents (Aharoni, Maimon & Segev, 1981). In fact, ever since Penrose (1959) and the structured understanding of the role of firms' internal resources and capabilities upon the external performance provided by Barney (1991), Rumelt (1984) and Wernerfelt (1984), it has been well accepted that larger and older firms have competitive advantages over smaller and younger firms, no matter how skilled the management of the latter can be (Autio, Sapienza & Almeida, 2000; Spence & Crick, 2001). The market connections of larger and older firms tend to be more extensive, their standing in the capital market better, and their internal funds greater.

These type of firms have accumulated valuable experience and, by virtue of their size, these firms can take advantage of many technological and organizational economies not possible - or more difficult - at smaller scales of operation (Weder, 2003).

In line with international experience, firms with more qualified employees have probably more of the relevant capabilities to embrace internationalization activities on their own pace. Therefore, firms with more skilled human capital may attribute less value to available public support incentives and therefore use it less (Colombo & Grilli, 2005).

Financial constraints and the perceived risk associated with more demanding projects of internationalization both are expected to encourage the use of public support. As discussed in the recent literature, the market for investment capital is subject to significant imperfections, which often result in financial constraints (Antràs, Desai & Foley, 2009). Firms face greater difficulties in accessing capital to finance international projects due to the volatile and asymmetric information typical of those projects. Market failures prevailing in the financial markets can consequently curb investment projects and limit the capability to engage in internationalization (De Maeseneire & Claeys, 2012; Mondria & Quintana-Domeque, 2013; Van Tongeren, 1998). Specific subsidies to help internationalizing firms to overcome their financial constraints can reduce the cost of the internationalization process.

Otherwise, firms engaged in more demanding projects of internationalization involving higher number of exporting markets, higher number of subsidiaries, riskier host economies, etc., may face a higher level of complexity and uncertainty (Agarwal & Ramaswami, 1992; Brouthers, 2013). These issues may increase not only firms' needs but also leads to an behaviour in acquiescence with an externalization of risk in more demanding conditions. According to these arguments, we can derive the following hypotheses.

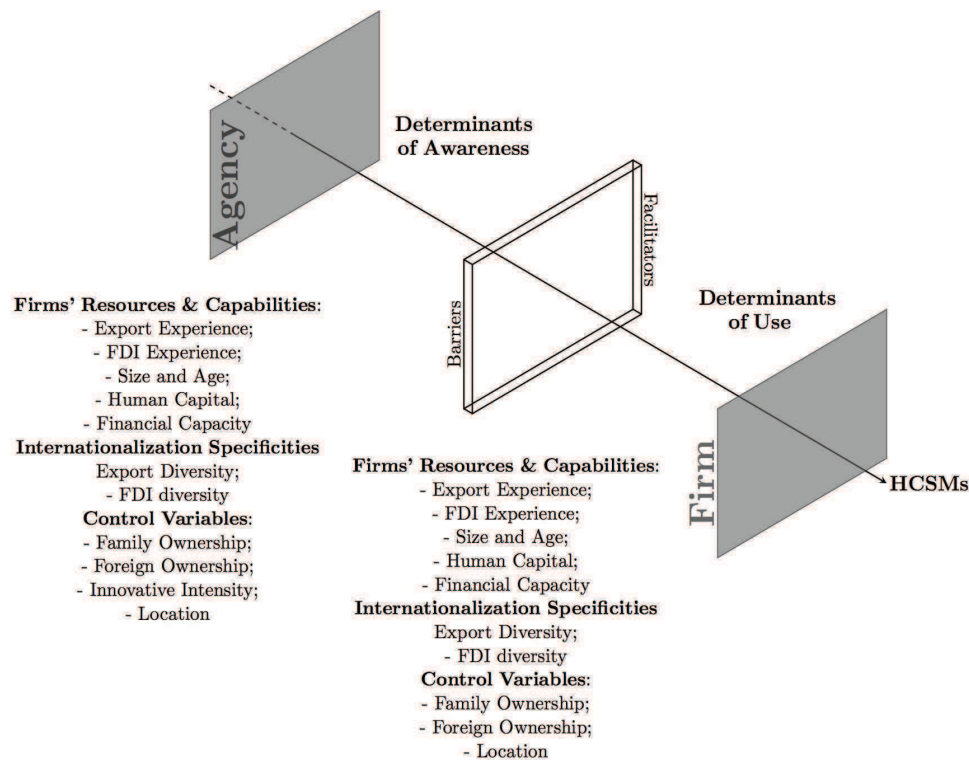
**Hypothesis 3.** Firms' capabilities reduce the use of HCSMIs by decreasing the need of external assistance.

## 4.2 The Use of Public Supports for Internationalization

**Hypothesis 4.** *Firms' financial constraints and more difficult conditions of internationalizations raise the use of HCSMIs by increasing the perceived benefits of participation.*

Besides the above mentioned aspects, as in the case of awareness, other variables such as ownership and location might affect the use of public support incentives. Despite not being related with screening and search costs nor firms' capabilities, their potential impact on use of firms' ownership, and location are considered as control variables. Summarizing the discussion above, Figure 4.1 depicts the environment of participation considering solely two steps in the participation process. Therefore it includes the determinants of awareness and use of HCSMIs discussed above and highlights the existence of potential barriers and facilitators, which decrease or increase the allocation efficiency.

**Figure 4.1:** Participation Environment



Source: authors

### 4.3 Methodology

#### 4.3.1 Empirical Setting

As other European economies, over the 1990s, Portugal launched a number of initiatives to promote the internationalization of domestic firms through the *Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas* (PAIEP). This governmental program includes an extensive and diverse grant support system, which was used to make Portuguese firms more competitive in the international arena.

For the purpose of this study, we take advantage of the case of firms from a small economy, which has the virtue of having maintained a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization between 1994 and 2009 principally through the encouragement of exports.

Table 4.1 illustrates the 11 different types of HCSMIs launched in Portugal and the legal instruments associated to them. These measures seem to take two main forms: financial and non-financial incentives. Non-financial incentives consist of support for participating in trade fairs or state missions, training and consulting services, informational services, support for hosting trainees in foreign firms, and support through international investment agreements (HCSMIs1 to HCSMIs5). Financial support has been allocated through investment and credit insurance and mutual funds, venture capital, fiscal benefits, financial packages, preferential credit conditions through protocols with banks, and support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMIs6 to HCSMIs11).

Each of these types of measures appears defined as dependent variables. To our best knowledge there are no studies identifying objectively these types of measures, evaluating the awareness, use or the effects of these programs. Hence, our proposal is innovative also in this regard.

**Table 4.1:** Types of Public Incentives and Legal Instruments

Type	Legal Instruments
Public support for trade fairs and State missions (HCSMIs1)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007
Public support through training and consulting services (HCSMIs2)	Decree-Law 70-B/2000
Public support through informational services (HCSMIs3)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 245/2007
Public support for exchange human resources (HCSMIs4)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through international trade and investment agreements (HCSMIs5)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through investment and credit insurance or mutual funds (HCSMIs6)	Decree-Law 245/2007
Public support through venture capital (HCSMIs7)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through fiscal benefits (HCSMIs8)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 289/92; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through other public financial support (HCSMIs9)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007; Decree-Law 65/2009
Public support through protocols of governmental agencies and banks (HCSMIs10)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 290/1994
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMIs11)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007

Source: authors

### 4.3.2 Data Collection

Official data related to the allocation and impact of the HCSMIs are not available for Portugal or other countries. Therefore, we utilize primary data collected through survey to firms about use and awareness of the HCSMIs at their disposal. In order to ensure valid and reliable results, we developed a questionnaire, which construction followed three main steps. First, the relevant literature was reviewed to identify measures of the constructs that would be included in the questionnaire. Second, to have content validity, two consultants and five managers read the questionnaire and provided inputs for revision. Third, the questionnaire was pre-tested through interviews in ten firms.

After this preliminary stage, the questionnaire was administered to a representative sample of Portuguese firms. We targeted total of 4637 firms chosen from the population considering all industries and regions of the country.<sup>1</sup> The contacts of these firms were obtained through 89 business associations. The managers or CEOs in charge for external markets were identified and contacted previously by phone to choose the most suitable mode to fill out the questionnaire (e.g., e-mail, postal letter or phone). All entries were submitted on-line during a semester, i.e., between December 2009 and May 2010. We received a total of 1024 responses. For the purpose

<sup>1</sup>This number represents almost 1% of the firms established in Portugal (2009).

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

of this study, we considered a final set of 441 responding firms, which have reported to have participated at least in one of the 11 different types of public incentives that Table 4.1 reports.

##### 4.3.3 Method of Analysis

As dependent variables, we considered firm awareness (0: not aware and 1: aware) and use (0: not use; 1: use) of public incentives. Given the relationship between the dependent variable “awareness” with “use”, it was applied an Heckman Selection Model, HC hereafter. This is a two-stage procedure that corrects for sample selection bias in regression analysis (Heckman, 1979). This model predicts all parameters in two stages, i.e., with two equations (selection and outcome equation). The selection equation estimates the likelihood of each independent variable affect awareness, while the output equation tests the use of public support considering the selection equation. When the error terms from these two equations are significantly correlated, standard regression techniques applied to the outcome equation alone can yield biased results, and it is therefore necessary to correct it (Gronau, 1974; Heckman, 1974; Lewis, 1974). Based on the HC, we assume the existence of an underlying regression relationship:

$$U_i = X_j\beta + u_{1j} \quad \text{outcome equation} \quad (4.1)$$

The dependent variable, however, is not always observed. Rather, the dependent variable for observation  $j$  is observed if

$$A_j\gamma + u_{2j} > 0, \quad \text{selection equation} \quad (4.2)$$

where  $U_i$  represents the use of one HCSMIs by firm  $i$ ;  $A_i$  represents the awareness of one HCSMIs by firm  $i$ ;  $u_1 \sim N(0; \sigma)$ ;  $u_2 \sim N(0; 1)$  and;  $\text{corr}(u_1; u_2) = \rho$ .

The log likelihood for observation  $j$ ,  $\ln L_j = l_j$ , is

$$l_j = \begin{cases} w_j \ln \Phi \left( \frac{A_j\gamma + \frac{(U_j - X_j\beta)\rho}{\sigma}}{\sqrt{1-\rho^2}} \right) - \frac{w_j}{2} \left( \frac{U_j - X_j\beta}{\sigma} \right)^2 - w_j \ln(\sqrt{2\pi}\sigma) & \text{if U observed} \\ w_j \ln \Phi(-A_j\gamma) & \text{if U not observed,} \end{cases} \quad (4.3)$$

where  $\Phi(\cdot)$  is the standard cumulative normal and  $w_j$  is an optional weight for observation  $j$ . In maximum likelihood estimation,  $\sigma$  and  $\rho$  are not directly estimated. Rather,  $\ln \sigma$  and  $\text{atanh } \rho$

are directly estimated:

$$Atanh(\rho) = \frac{1}{2} \ln \left( \frac{1+\rho}{1-\rho} \right) \quad (4.4)$$

The standard error of  $\lambda = \rho\sigma$  is approximated through the propagation of error (delta) method; that is,

$$Var(\lambda) \approx DVar(atanh(\rho) \ln(\sigma)) D' \quad (4.5)$$

where  $D$  is the Jacobian of  $\lambda$  with respect to  $atanh(\rho)$  and  $\ln(\sigma)$ . The two-step estimates are computed using Heckman's procedure. Probit estimates of the selection equation are obtained:

$$Pr(U_j \text{ observed} | A_j) = \Phi(\cdot)(A_j \gamma). \quad (4.6)$$

From these estimates, the nonselection hazard (what Heckman referred to as the inverse of the Mills ratio,  $m_j$ ) for each observation  $j$  is computed:

$$m_j = \frac{\phi(A_j \hat{\gamma})}{\Phi(A_j \hat{\gamma})}, \quad (4.7)$$

where  $\phi$  is the normal density. We also define

$$\delta = m_j(m_j + \hat{\gamma} A_j). \quad (4.8)$$

Following the Heckman's procedure, the two-step parameter estimates of  $\beta$  are obtained by augmenting the regression equation with the non-selection hazard  $m$ . Thus, the regressors become  $[Xm]$ , and we obtain the additional parameter estimate  $\beta_m$  on the variable containing the non-selection hazard. Then, we obtain a consistent estimate of the regression disturbance variance using the residuals from the augmented regression and the parameter estimate on the non-selection hazard,

$$\hat{\sigma}^2 = \frac{e'e + \beta_m^2 \sum_{j=1}^N \delta_j}{N} \quad (4.9)$$

The two-step estimate of  $\rho$  is then:

$$\hat{\rho} = \frac{\beta_m}{\hat{\sigma}}. \quad (4.10)$$

Heckman derived consistent estimates of the coefficient covariance matrix on the basis of the augmented regression. Let  $W = [Xm]$  and let  $R$  be a square, diagonal matrix of dimension  $N$ , with  $(1 - \hat{\rho}^2 \delta_j)$  as the diagonal elements. The conventional variance-covariance estimate (VCE)

## 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

is

$$V_{twostep} = \hat{\sigma}(W'W)^{-1}(W'RW + Q)(W'W)^{-1}, \quad (4.11)$$

where

$$Q = \hat{\rho}^2(W'DA)V_p(A'DW). \quad (4.12)$$

Here,  $D$  is the square, diagonal matrix of dimension  $N$  with  $\delta_j$  as the diagonal elements;  $A$  is the data matrix of selection equation covariates; and  $V_p$  is the VCE from the probit estimation of the selection equation. Then, the analysis follows a process as used by Plumper, Schneider & Troeger (2005).<sup>1</sup> The first step estimates the firms awareness of public support for internationalization; the estimated probability of awareness is used in the second step as one of the regressors to test the likelihood of have used each of the HCSMIs. Then, the econometric logic behind the HC fits our theoretical problem. It reflects the firms awareness process in the first stage and also assumes that the probability of unawareness has an influence on the likelihood of using public incentives in the second stage. Since the dependent variables in the first and second steps are binary, a standard HC would be inconsistent and biased. To solve this situation, a modified HC can be employed. As in the original approach, it consists of two steps. While the original HC uses a probit estimator in the selection equation and an ordinary least squares estimator in the second step, the modified HC runs a probit estimator in both steps. In the first step, all firms are analysed; in the second step, the model only considers the firms aware of public support. Then, the outcome equation explains the use of one HCSMIs and the selection equation the firms' awareness for the same measure. Before to run the model for each of the 11 HCSMIs, it was done an effort to aggregate various HCMs into fewer, general support types, i.e., through the use of principal component analysis, however the reduction of the number of variables to a small set does not fit the requirement that the number of principal components is less than or equal to the number of original variables (Duntelman, 1989).

### 4.3.4 Variables and Measurement

#### 4.3.4.1 Dependent Variable

Table 4.2 depicts the descriptive results regarding the levels of use and awareness for each of 11 HCSMIs. It shows that a high percentage of firms are aware of the measures, which contrasts with the low percentage of firms reporting having used them. Companies are more aware about

---

<sup>1</sup>Econometricians often refer to the first stage as estimation and the second stage as testing.

### 4.3 Methodology

the existence of tax incentives and information services. By contrast, few firms reported to know about protocols between governmental agencies and banks and about public support for acquiring, or for developing brands, marketing or sales. As regards use, public support through informational services, venture capital, and tax incentives are the measures that firms reported to have used more. The measures used less are other public financial support, protocols between governmental agencies and banks, investment, credit insurance, and mutual funds.

**Table 4.2:** Use and Awareness

HCSMIs	Use %	Awareness %
Public support for trade fairs and state missions	32.2	85.2
Public support through training and consulting services	34.2	84.1
Public support through informational services	61.2	87.9
Public support for exchange of human resources	21.7	72.5
Public support through trade and international investment agreements	37.4	81.6
Public support through investment and credit insurance or mutual funds	14.0	80.0
Public support through venture capital	42.4	85.0
Public support through fiscal benefits	43.5	90.2
Public support through other public financial incentives	14.0	54.6
Public support through protocols of governmental agencies and banks	12.4	56.0
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	17.4	59.8

Source: authors

#### 4.3.4.2 Independent Variables

For sake of simplicity, it can be considered that a model such the proposed above groups the independent variables into characteristics of firm (resources and capabilities) and specificities of the internationalization process (conditions of internationalization). The proxies of FRCs considered are international experience [either export and foreign direct investment (FDI)], size, age, human capital and indebtedness. Otherwise, the number of export markets and FDI locations aims at capture the specificities of the internationalization process. The model also considered innovative intensity, family and foreign ownership, and location as control variables for the selection equation. The same variables, excluding the innovation intensity - by requirement of the HC - were included in the outcome equation (see Table 4.3 for details about the variables measurement).<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Specifications with industry dummy variables were also tested as control variables. There was found high collinearity of these variables with human capital, and they were not statistically significant. Understanding the



#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

Table 4.4 depicts the descriptive statistics of the sample. A typical firm has on av-

**Table 4.3:** Independent Variables: Description and Measurement

Variable	Description	Measurement
Export experience	Number of years as exporter (difference between 2009 ( $t_1$ ) and the year when the firm starts to export ( $t_0$ ))	$EXPX = t_1 - t_0$
FDI experience	Number of years since the establishment of the first foreign subsidiary (Dunning & Lundan (2008)'s criterion) (difference between 2009 ( $t_1$ ) and the year when the first foreign subsidiary was established ( $t_0$ ))	$FDIX = t_1 - t_0$
Size	Natural logarithm of the number of employees (2009)	N.A.
Age	Years (difference between 2009 ( $t_1$ ) and the year of the firm establishment ( $t_0$ ))	$AGE = t_1 - t_0$
Human capital	Weight ratio of the number of employees with bachelor degree (BA) to total employees (SIZE) in 2009 ( $t$ )	$HRQ = \frac{BA_{t_1}}{SIZE_{t_1}}$
Indebtedness	Weight ratio of liabilities to assets in 2009	$\frac{FCS_{LIABILITIES_{t_1}}}{ASSETS_{t_1}} =$
Export diversification	Number of export markets in 2009	N.A.
FDI diversification	Number of FDI locations in 2009	N.A.
Innovative intensity	Weight ratio of research and development (R&D) expenditures (RDE) to the annual sales (S) in 2009	$RDI = \frac{RDE_{t_1}}{S_{t_1}}$
Family ownership	It is a binary variable (0 if not family-owned and 1 if family-owned)	N.A.
Foreign ownership	It is a binary variable (0 if not foreign-owned and 1 if foreign-owned)	N.A.
Peripheral location	It is a binary variable (0 if located in a core region (Lisbon and Oporto) and 1 if located in a peripheral region)	N.A.

Source: authors

erage 12 years export experience, 2 years FDI experience, 529 employees, 23% of which have bachelor's degrees, and 24 years of existence. The ratio of indebtedness defined as liabilities to assets is on average 43%. The number of export destinations is about 10, and the number of FDI destinations is 1. Regarding the control variables, the innovative intensity defined as research and development expenditures to the annual sales is about 4%, 28% of the firms are family-owned, 10% are foreign-owned, and 76% of the firms are located in peripheral regions. According to White (1980), the correlation between the independent variables presented in Table 4.5 is acceptable.

importance of these variables, we can loose the focus of this chapter on use of public support in general and try to capture all kind of specificities as the industry-level. Therefore industry-level information were drop out and gathered for future studies.

## 4.3 Methodology

**Table 4.4:** Summary Statistics

Variables	Number	Variables	%
Export experience	12	Human capital	23.1
FDI experience	2	Innovative intensity	4.3
Size	529	Family ownership	27.7
Age	24	Foreign Ownership	9.8
Export markets	10	Indebtedness	43.1
FDI locations	1	Peripheral	76.1

Source: authors

**Table 4.5:** Cross-correlation Matrix

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
(1) Export experience	1.00											
(2) FDI experience	0.01	1.00										
(3) Size	0.24	0.60	1.00									
(4) Age	0.08	0.42	0.28	1.00								
(5) Human capital	0.20	-0.01	-0.05	-0.14	1.00							
(6) Indebtedness	0.00	-0.08	-0.07	-0.09	-0.05	1.00						
(7) Export markets	-0.05	0.15	0.06	0.17	-0.05	0.01	1.00					
(8) FDI markets	0.03	0.71	0.43	0.31	-0.06	0.01	0.23	1.00				
(9) Innovative intensity	0.12	0.02	0.07	-0.02	0.07	0.00	0.00	0.01	1.00			
(10) Family ownership	-0.01	0.02	-0.02	0.05	-0.20	0.02	-0.09	0.00	-0.09	1.00		
(11) Foreign ownership	0.00	-0.09	-0.02	0.12	-0.03	0.08	0.20	-0.10	0.00	-0.29	1.00	
(12) Peripheral location	0.05	-0.11	-0.13	-0.23	0.00	-0.03	0.02	0.14	-0.01	0.12	-0.27	1.00

Source: authors

## 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

### 4.4 Results

#### 4.4.1 Statistical Evidence

The results for non-financial and financial HCSMIs are depicted on Tables 4.6 and 4.7, respectively. It can be observed that firms greater internal resources and capabilities, fewer financial constraints, and involved in less demanding internationalization processes, despite knowing better HCSMIs, seem to use them to a lower extent. This result may corroborate the idea that resources and capabilities are positively related with awareness and negatively with the use of HCSMIs (hypotheses 1 and 3). Detailing for the proxies of resources and capabilities, the export experience is positively related to the awareness in several measures, i.e., public support for participation in trade fairs and state missions, training and consulting services and informational services; by contrast, there is a negative effect of export experience on the use of most HCSMIs. These results confirm that experience as an exporter may increase a firm's own-flows of information, which positively impacts on its awareness of public support, however, it increases the accumulated experience and reduces the level of use. The results for FDI experience are not so conclusive. Previous FDI experience exerts a positive effect on the awareness about public support for participation in trade fairs and state missions and a negative effect on the use of public support for acquiring and developing brands, marketing or sales. Two representative proxies for the amount of resources and capabilities are respectively firm size and qualification of human capital. For most measures, we found a positive effect of size upon awareness of public support and negative effects on their use. Otherwise, greater qualification of human capital seems to have a significant impact on the awareness of several types of public support and a positive effect on the use of public support for exchanging human resources.

With regards to hypotheses 2 and 4, claiming that more demanding processes of internationalization or a lack of financial capacity would be positively related with the awareness and the use of HCSMIs, the results also somewhat corroborate them. Financial constraints lead firms to benefit from international trade and investment agreements to protect their investments. However, the effect of indebtedness on the use of fiscal benefits is negative. In line with the argument of Feldstein (1999), this result may indicate that more indebted firms are prone to develop strategies to reduce their tax bill and less indebted firms tend to use this strategy less than more indebted firms. Regarding the demanding characteristics of the international environment. The both proxies utilized (number of export and FDI markets) seem to have a positive effect

equally on awareness and use. This results seems to substantiate the idea that firms when exposed to more demanding conditions have a greater need of resources which may stimulate them to search and use more intensively support of external sources.

In terms of control variables, family-owned firms and foreign-owned firms seem to be less aware and to use less public support in general. Finally, being established in peripheral locations seems to have a positive impact on the use of public support. This result may relates with the lack of economies of agglomeration and because firms based on peripheral regions often benefit of being targeted by public institutions (Audretsch & Dohse, 2007; Bigman & Fofack, 2000).

### 4.4.2 Econometric Details: Marginal Effects and Validity of Results

The following point present further details for marginal effects and econometric validation of the models (included by column in Tables 4.6 and 4.7) using the interpretation of the Mills Ratio (Baricz, 2008; Gordon, 1941; Greene, 2012).

#### 4.4.2.1 Support for Participation in Trade Fairs and State Missions (HCSMI<sub>s1</sub>)

The marginal effects show that an increase of one year in export experience will decrease the probability of a firm being a user of the HCSMI<sub>s1</sub> by 0.9%. One more employee in firm's size decreases the probability of the firm being an user of this type of incentive by 0.005%. Being a foreign-owned firm decreases the probability of being an user of this type of incentive by 16.4%. We run two models with Heckman selection regression. The first model is a choice model that estimates the awareness of HCSMI<sub>s</sub>. The second model tests the effects of the independent variables on the outcome, i.e., use of each HCSMI<sub>s</sub>. Every stage has a residual by observation, or a set of unknown variables by observation. In order to test for bias, we examined the relationship between the residuals in the both steps. If the unobservable variables in the selection model are correlated with the unobservable variables in the stage 2 model, we have biased estimates without correction or an OLS model. This is basically saying that unobservable variables in the selection model - or choice - also affect the second model. If the unobservable variables in step 1 are unrelated to the unobservable variables in step 2, then we are saying that step 1 does not affect step 2 results. This is another way of saying that the selection on the sample of step 2 is a random process, unaffected by different unobservable variables. If we can pick up all the right variables for our models, and leave few unobservable variables that affect our outcome, then the chances

## 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

**Table 4.6:** Estimation Results of Non-Financial Measures

Variable	HCSMIs1	HCSMIs2	HCSMIs3	HCSMIs4	HCSMIs5
Outcome equation (Use)					
Export experience	-0.009*** (0.003)	-0.006*** (0.002)	-0.010*** (0.002)	-0.005*** (0.002)	-0.004** (0.002)
FDI experience	0.007 (0.006)	0.005 (0.005)	0.000 (0.004)	0.001 (0.005)	-0.004 (0.005)
Size	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)	-0.000*** (0.000)
Age	-0.002 (0.002)	-0.002 (0.002)	-0.001 (0.001)	-0.002 (0.002)	0.002 (0.002)
Human capital	0.142 (0.101)	0.016 (0.090)	0.079 (0.079)	0.269*** (0.102)	0.009 (0.095)
Indebtedness	0.212 (0.145)	-0.003 (0.129)	0.001 (0.113)	0.032 (0.137)	0.285*** (0.134)
Export diversification	-0.002 (0.002)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	0.002 (0.001)
FDI diversification	0.001 (0.020)	0.015 (0.017)	0.035*** (0.014)	0.033* (0.018)	-0.009 (0.017)
Family ownership	0.007 (0.072)	-0.043 (0.062)	-0.065 (0.056)	0.009 (0.066)	-0.090 (0.071)
Foreign ownership	-0.164*** (0.077)	-0.275*** (0.067)	-0.123** (0.066)	-0.137* (0.081)	-0.039 (0.072)
Peripheral location	-0.068 (0.166)	0.080 (0.064)	0.033 (0.057)	0.151** (0.071)	0.128* (0.068)
Intercept	0.689*** (0.125)	0.452*** (0.127)	0.800*** (0.097)	0.071 (0.148)	0.283** (0.130)
Selection equation (Awareness)					
Export experience	0.021*** (0.007)	-0.003 (0.005)	0.018** (0.008)	-0.004 (0.005)	0.008 (0.006)
FDI experience	0.137* (0.082)	0.042 (0.047)	5.098 (0.000)	0.039 (0.034)	0.026 (0.045)
Size	0.000 (0.000)	0.000*** (0.000)	0.003*** (0.001)	0.000*** (0.000)	0.002*** (0.001)
Age	0.006 (0.005)	0.003 (0.005)	0.000 (0.006)	-0.002 (0.004)	0.000 (0.001)
Human capital	0.022 (0.264)	0.448* (0.266)	0.210 (0.296)	0.686*** (0.247)	0.701** (0.277)
Indebtedness	-0.342 (0.402)	-0.488 (0.393)	-0.398 (0.443)	-0.411 (0.350)	-0.177 (0.389)
Export diversification	-0.001 (0.004)	-0.014 (0.005)	-0.006 (0.006)	0.005 (0.005)	0.001 (0.005)
FDI diversification	0.141 (0.118)	0.078 (0.098)	0.025 (0.129)	0.133 (0.088)	1.105 (0.113)
Innovative intensity	0.168 (0.068)	0.096 (0.125)	0.045 (0.114)	0.180 (0.075)	-1.231 (0.106)
Family ownership	-0.183 (0.193)	0.256 (0.190)	-0.220 (0.217)	0.195 (0.170)	-0.233 (0.180)
Foreign ownership	0.009 (0.209)	-0.081 (0.209)	-0.520** (0.259)	-0.258 (0.181)	-0.297 (0.222)
Peripheral location	0.303 (0.191)	0.194 (0.196)	0.221 (0.225)	0.267 (0.173)	0.182 (0.199)
Intercept	0.511 (0.315)	0.566* (0.309)	0.713** (0.364)	0.194 (0.276)	0.334 (0.321)
The inverse Mills ratio					
Estimated selection coefficient ( $\lambda$ )	-0.564 (0.171)	0.213 (0.213)	0.158 (0.147)	0.281 (0.188)	-0.141 (0.175)
Correlation coefficient ( $\rho$ )	-1.000	0.453	0.369	0.591	-0.287
Adjusted standard error ( $\sigma$ )	0.564	0.471	0.429	0.476	0.490
Average Mills ratio ( $\tau$ )	0.354	0.472	0.222	0.659	0.291
Average truncation effect ( $\zeta$ )	-0.200	0.101	0.035	0.185	-0.041
N	419	419	419	419	419
$\chi^2_{(11)}$	37.79	46.15	65.16	24.28	16.9

Significance levels : \* : 10% \*\* : 5% \*\*\* : 1%

Source: authors

## 4.4 Results

**Table 4.7:** Estimation Results of Financial Measures

Variable	HCSMIs6	HCSMIs7	HCSMIs8	HCSMIs9	HCSMIs10	HCSMIs11
Outcome equation (Use)						
Export experience	-0.001 (0.003)	-0.007*** (0.002)	-0.007*** (0.001)	-0.007*** (0.003)	-0.004 (0.003)	-0.003 (0.002)
FDI experience	-0.004 (0.006)	-0.004 (0.005)	0.004 (0.005)	0.007 (0.006)	0.007 (0.007)	-0.009* (0.006)
Size	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000** (0.000)	0.000 (0.000)	0.000* (0.000)	0.000 (0.000)
Age	0.000 (0.002)	0.002 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)	0.002 (0.002)	0.002 (0.002)
Human capital	-0.106 (0.118)	-0.087 (0.114)	-0.077 (0.090)	-0.145 (0.125)	-0.099 (0.129)	-0.074 (0.101)
Indebtedness	0.086 (0.153)	0.300 (0.137)	-0.195** (0.132)	0.256 (0.161)	-0.022 (0.195)	0.103 (0.139)
Export diversification	0.000 (0.002)	-0.001 (0.002)	0.000 (0.001)	0.001 (0.002)	-0.002 (0.002)	0.000 (0.002)
FDI diversification	0.014 (0.022)	0.003 (0.016)	0.054*** (0.017)	0.008 (0.027)	-0.010 (0.028)	0.014 (0.090)
Family ownership	-0.256** (0.140)	-0.030 (0.110)	0.013 (0.070)	-0.266*** (0.104)	0.106 (0.110)	-0.092 (0.084)
Foreign ownership	-0.219** (0.130)	0.108 (0.067)	-0.085 (0.071)	-0.180 (0.112)	0.140 (0.096)	-0.116 (0.124)
Peripheral location	0.045 (0.073)	0.127** (0.064)	-0.004 (0.067)	0.124 (0.084)	0.005 (0.090)	0.010 (0.075)
Intercept	0.040 (0.261)	0.869*** (0.207)	0.594*** (0.108)	-0.068 (0.438)	0.639** (0.666)	0.285 (0.210)
Selection equation (Awareness)						
Export experience	0.007 (0.006)	-0.005 (0.005)	0.011 (0.008)	0.003 (0.004)	-0.002 (0.005)	-0.004 (0.004)
FDI experience	0.013 (0.029)	0.000 (0.289)	0.000 (0.000)	0.006 (0.019)	-0.023 (0.020)	-0.007 (0.019)
Size	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.003*** (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.0000)	0.000* (0.000)
Age	0.004 (0.004)	0.000 (0.004)	0.003 (0.006)	-0.001 (0.004)	-0.006 (0.003)	-0.001 (0.004)
Human capital	0.311 (0.261)	0.480 (0.296)	0.086 (0.321)	0.184 (0.217)	0.166 (0.223)	0.100 (0.220)
Indebtedness	-0.215 (0.365)	0.160 (0.400)	0.846* (0.492)	0.184 (0.217)	0.367 (0.320)	-0.099 (0.321)
Export diversification	0.006 (0.005)	0.022** (0.010)	0.008 (0.008)	0.005 (0.004)	0.005 (0.003)	0.006 (0.004)
FDI diversification	0.081 (0.080)	0.002 (0.065)	0.067 (0.145)	0.069 (0.049)	0.214*** (0.070)	0.049 (0.050)
Innovative intensity	0.256 (0.947)	0.473 (1.027)	-1.467 (0.993)	0.979 (0.797)	2.763** (1.112)	1.515 (0.930)
Family ownership	-0.443*** (0.171)	-0.401* (0.178)	-0.608*** (0.228)	-0.179 (0.151)	-0.306** (0.154)	-0.205 (0.155)
Foreign ownership	-0.381** (0.190)	0.008 (0.231)	-0.742** (0.290)	-0.190 (0.168)	0.149 (0.172)	-0.532*** (0.173)
Peripheral location	0.030 (0.184)	0.002 (0.208)	0.343 (0.246)	0.053 (0.158)	-0.099 (0.162)	-0.110 (0.163)
Intercept	0.756** (0.299)	0.869*** (0.322)	1.141*** (0.419)	0.133 (0.251)	0.032 (0.259)	0.318 (0.258)
The inverse Mills ratio						
Estimated selection coefficient ( $\lambda$ )	0.566 (0.640)	-0.092 (0.553)	-0.509 (0.186)	0.451 (0.554)	-0.636 (0.290)	0.027 (0.320)
Correlation coefficient ( $\rho$ )	1.000	-0.193	-0.995	0.847	-1.000	0.059
Adjusted standard error ( $\sigma$ )	0.566	0.482	0.512	0.532	0.636	0.447
Average Mills ratio ( $\tau$ )	0.690	0.389	0.181	0.882	0.695	
Average truncation effect ( $\zeta$ )	0.391	-0.036	-0.092	0.398	-0.442	0.639
N	419	419	419	419	419	419
$\chi^2_{(11)}$	12.05	29.16	48.16	30.23	11.22	7.89

Significance levels : \* : 10% \*\* : 5% \*\*\* : 1%

Source: authors

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

are good that we will not have selection bias. When  $\rho$  is positive, the unobservable variables are positively correlated. Thus, in using a public support model, if an unobservable variable is positively related with awareness, i.e., step 1, and positively related to use, i.e., step 2, we will find a positive  $\rho$  coefficient in the model of the outcome as expected by the requirements of internationalization. Otherwise, when  $\rho$  is negative, this indicates that unobservable variables are negatively correlated. Thus, in the outcome model, if some unobserved variable is negatively related to the choice of use but is positively related to awareness, then  $\rho$  will be negative in the outcome model as expected due to firm capabilities. At the very bottom of our regression output for HC which examines the use of HCSMIs. The estimates are the following:  $\lambda = -0.564$ ;  $\rho = -1.000$ ;  $\sigma = 0.564$ . The adjusted standard error ( $\sigma$ ) for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.564$ , and the correlation coefficient ( $\rho$ ) between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this incentive is given by  $\rho = -1.000$ . The estimated selection coefficient ( $\lambda$ ) is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.564 * -1.000 = -0.564$ . Interpreting the estimated selection effect itself, we need to compute the average selection or truncation effect (Pesaran, 1973). The average truncation effect ( $\zeta$ ) is computed by the average Mills value ( $\tau$ ), thus  $\zeta = \lambda * \tau = -0.564 * 0.354 = -0.200$ . This value gives us by how much the conditional use of this HCSMIs is shifted down (or up if positive) due to the selection or truncation effect. The interpretation of this value is the following: a firm with the average characteristics of the sample, who selects (or is selected) into awareness, makes  $([\exp(-0.200) - 1] * 100) = -18.13\%$  lower probability of use this support than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest the existence of negative selection or truncation effects in these data and those who select into awareness make less use of this HCSMIs than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would get.<sup>1</sup>

##### 4.4.2.2 Support Through Training and Consulting Services (HCSMIs2)

The marginal effects reveals that an increase of one year in export experience, the probability of use the HCSMIs2 will decrease by 0.6%. With an increase of one employee, the probability of using this measure will decrease by 0.003%. Being a foreign-owned firm will decrease the probability of using this measure by 27.5%. The adjusted standard error for the outcome equation

---

<sup>1</sup>However, this value is dependent on whether or not there is a statistically significant effect of selection or whether the  $\chi^2$  value for  $\rho$  is statistically significant, as was indeed verified in this case. If it is not, we would find that there are no effects of selection (those who select into the awareness sample have no higher use of HCSMIs than those with average characteristics drawn at random from the population).

regression is  $\sigma = 0.471$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this measure is  $\rho = 0.453$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.471 * 0.453 = 0.213$ . The average Mills value is  $\tau = 0.472$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = 0.213 * 0.472 = 0.101$ . This value gives by how much the conditional use of this measure is shifted up due to the selection or truncation effect. Thus, a firm with the average characteristics of the sample who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.101) - 1] * 100 = 10.63\%$  more use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there is a positive selection or truncation effect in these data and those who select into awareness make more use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would get.

### 4.4.2.3 Support Through Informational Services (HCSMIs3)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through Informational Services (HCSMIs3) by 1%. With an increase of one FDI location the probability of using this measure increases 3.5%. Being a foreign-owned firm will decrease the probability of using this measure by 12.4%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.429$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of HCSMIs is given by  $\rho = 0.368$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.429 * 0.368 = 0.158$ . The average Mills value is  $\tau = 0.222$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = 0.158 * 0.222 = 0.035$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted up due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.035) - 1] * 100 = 3.6\%$  more use of this HCSMIs than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are positive selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make more use of this HCSMIs than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would get.



## 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

### 4.4.2.4 Support Through Programs for Exchange of Human Resources (HCSMIs4)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through Programs for Exchange of Human Resources (HCSMIs4) by 0.5%. An increase of 1% in the weight ratio of employees with bachelor's degree to the total number of employees will increase the use of this measure by 0.3%. With an increase by one FDI location, the probability of using this measure increases 3.4%. Being a foreign-owned firm will decrease the probability of using this measure by 13.7%, and being a firm located in a peripheral region will increase the probability of using this measure by 15.1%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.475$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this HCSMIs is given by  $\rho = 0.591$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.475 * 0.591 = 0.281$ . The average Mills value is  $\tau = 0.659$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = 0.281 * 0.659 = 0.185$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted up due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.185) - 1] * 100 = 2\%$  more use of this HCSMIs than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are positive selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make more use of this HCSMIs than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would get.

### 4.4.2.5 Support Through International Investment Agreements (HCSMIs5)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through International Investment Agreements (HCSMIs5) by 0.4%. An increase of 1% in the weight ratio of indebtedness will increase the use of this measure by 0.3%. Being a firm located in a peripheral region will increase the likelihood of using this measure by 12.8%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.490$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this measure is given by  $\rho = -0.287$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.490 * (-0.287) = -0.141$ . The average Mills value is  $\tau = 0.291$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = (-0.141) * 0.291 = -0.041$ . This gives by how much

the conditional use of this measure is shifted down due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(-0.041) - 1] * 100 = 4\%$  less use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are negative selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make less use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would.

### 4.4.2.6 Support Through Investment and Credit Insurance or Mutual Funds (HCSMIs6)

The computation of marginal effects reveals that being a family-owned firm will decrease the likelihood of use Support Through Investment and Credit Insurance or Mutual Funds (HCSMIs6) by 26%. Otherwise, being a foreign-owned firm will decrease the likelihood of use this measure by 22%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.567$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this measure is given by  $\rho = 1.000$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.567 * 1.000 = 0.567$ . The average Mills value is  $\tau = 0.690$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = 0.567 * 0.690 = 0.391$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted up due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.391) - 1] * 100 = 47.8\%$  more use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are positive selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make more use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would make.

### 4.4.2.7 Support Through Venture Capital (HCSMIs7)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through Venture Capital (HCSMIs7) by 0.7%. An increase of 1% in the weight ratio of indebtedness will increase the use of this measure by 0.3%. Being a firm located in a peripheral region will increase the likelihood of using this measure by 12.7%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.482$ ,

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of HCSMIs is given by  $\rho = -0.192$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.482 * (-0.192) = (-0.093)$ . The average Mills value is  $\tau = 0.389$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = (-0.093) * 0.389 = (-0.036)$ . This gives by how much the conditional use of this HCSMIs is shifted down due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(-0.036) - 1] * 100 = -3.5\%$  less use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are negative selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make less use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would.

##### 4.4.2.8 Support Through Fiscal Benefits (HCSMIs8)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decreases the probability of use Support Through Fiscal Benefits (HCSMIs8) by 0.7%. With an increase of an additional employee in firm size, the probability of using this measure decreases 0.004%. With an increase of one export market, the probability of using this measure increases 0.1%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.512$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of HCSMIs is given by  $\rho = -0.995$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.512 * (-0.995) = (-0.509)$ . The average Mills value is  $\tau = 0.181$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = (-0.509) * 0.181 = (-0.092)$ . This gives by how much the conditional use of this HCSMIs is shifted down due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(-0.092) - 1] * 100 = -8.8\%$  less use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are negative selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make less use of it than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would.

### 4.4.2.9 Support Through Other Public Financial Incentives (HCSMIs9)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through Other Public Financial Incentives (HCSMIs9) by 0.7%, and being a family-owned firm will decrease the likelihood of using this measure by 26%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.532$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of HCSMIs is given by  $\rho = 0.847$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.532 * 0.847 = 0.451$ . The average Mills value is  $\tau = 0.882$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = 0.451 * 0.882 = 0.398$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted up due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.398) - 1] * 100 = 48.9\%$  more use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are positive selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make more use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would.

### 4.4.2.10 Support Through Protocols Between Governmental Agencies and Banks (HCSMIs10)

The computation of marginal effects reveals that an increase of one year in export experience will decrease the probability of use Support Through Protocols Between Governmental Agencies and Banks (HCSMIs10) by 0.4%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.636$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of HCSMIs is given by  $\rho = -1.000$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.636 * (-1.000) = -0.636$ . The average Mills value is  $\tau = 0.695$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = (-0.636) * 0.695 = -0.442$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted down due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(-0.442) - 1] * 100 = -35.7\%$  less use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are negative selection or truncation effects in this data and those who select into awareness make

#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

more use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would.

##### 4.4.2.11 Support for Acquiring and Developing Brands, Marketing or Sales (HCSMIs11)

In terms of marginal effects, an increase of one FDI location will decrease the use of Support for Acquiring and Developing Brands, Marketing or Sales (HCSMIs11) by 0.9%. The adjusted standard error for the outcome equation regression is given by  $\sigma = 0.447$ , and the correlation coefficient between the unobservable variables that determine selection into use with awareness and the unobservable variables that determine the use of this measure is given by  $\rho = 0.060$ . The estimated selection coefficient is  $\lambda = \sigma * \rho = 0.447 * (0.060) = (0.268)$ . The average Mills value is  $\tau = 0.639$  and the average truncation effect is  $\zeta = \lambda * \tau = (0.268) * 0.639 = 0.171$ . This gives by how much the conditional use of this measure is shifted down due to the selection or truncation effect. The interpretation of this is that a firm with sample average characteristics who selects (or is selected) into awareness makes  $[\exp(0.171) - 1] * 100 = 18.6\%$  more use of this measure than a firm drawn at random from the population with the average set of characteristics. Thus, the numerical values suggest that there are negative selection or truncation effects in the data and those who select into awareness make less use of this measure than a random drawing from the population of firms with a comparable set of characteristics would. However, this value is dependent on whether or not there is a statistically significant effect of selection, i.e., whether the  $\chi^2$  value for  $\rho$  is statistically significant. If it is not, we would find that there are no effects of selection (those who select into the awareness sample have no higher use of this measure relative to those with average characteristics drawn at random from the population).

##### 4.4.3 Discussion

To the extent that the programs aim at tackling market failures associated with firms' lack of capabilities, as defined in the laws and decree-laws that support the inclusion of the different types of measures, roughly speaking, they seem to be reaching the right targets, i.e., firms lacking capabilities and those involved in more demanding and riskier strategies. However, we also identified some factors that create, right at the outset, barriers to participation.

The costs of information gathering and screening, and a lack of international experience, along with fewer capabilities reduce awareness which may withdraw a set of eligible firms from

the process of participating. This fact may generate negative effects on the efficiency of public programs and possible misalignments between the policy goals and the allocation outcomes. Additionally, the results suggest that firms apply for public support as a function of their needs and expected benefits.

In fact, firms self-select to use public support, depending on their financial constraints, lack of capabilities and other difficulties related with the internationalization process as well considering the public incentives as a way to externalize the risk of more demanding conditions of internationalization.

Our results point that the Mill's ratio is always significantly different from zero, which leads us to say that ignoring the awareness stage would not bias the estimation of the use-stage. We may infer that those firms who select into the awareness sample have no higher use of HC-SMIs than those with average characteristics drawn at random from the population, i.e., the use of these type of incentives may be closely related to the attention that firms usually put to the actions of public institutions.

These findings have interesting policy implications. First, the scientific identification of the main determinants of awareness and this (last) important link between awareness and use may help to design communication strategies that enhance the participation rate among the target groups.

Policy designers should consider the costs of information gathering and screening, and the lack of experience in the international scenario as main determinants of participation. In the light of what we know now, a further step into a research agenda should be directed to investigate, whether MNEs behave differently from firms just operating in domestic markets or not, how do public incentives are allocated to achieve more demanding markets; and how do firms evaluate the HC-SMIs – in light of their capabilities and specificities of the internationalization conditions. In fact, the evaluation of these measures should be at the top of the agenda of politicians, decision makers, and scholars.<sup>1</sup>

Second, the evaluation is a key tool for learning about how well policies and programs are delivering, what problems may be emerging, what elements work well or less well, and what could be done better in the future. For example, policy makers may seek to target policies to different groups, e.g., directing more resources towards enterprises established by the socially disadvantaged, or by those likely to employ others, or to those in high technology. They may seek to deliver policies using different organizational forms, to stimulate the take-up of those

---

<sup>1</sup>Politicians and public servants administering internationalization programs should seek continuous improvements and there is of course a need to ensure adaptation to changing conditions.

#### **4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES**

---

policies or to deliver them in a more cost effective manner. All these changes of focus can emerge from undertaking appropriate evaluations. Alternatively, existing policies can be delivered more effectively as a result of accumulated evaluation experience.

Third, since FDI is considered as a more demanding activity (Barkema & Drogendijk, 2007), it can be inferred that MNEs may have more capabilities, so measures applied to these firms should be differentiated from measures applied to the firms that do not yet have FDI. As firms with different levels of capabilities and involved in projects of internationalization with different requirements behave differently, the recurrent issue of targeting policies is corroborated (Takalo, Tanayama & Toivanen, 2013; Young, Hood & Wilson, 1994). Thus, we suggest support based on clusters and not in indiscriminate way, e.g., two main sets based could be established: exporters and MNEs.

These conversations help not only to obtain information from stakeholders that can lead to a deeper understanding of the mechanisms by which policy impact is achieved and how policy might be adjusted, but also help to engage stakeholders in policy learning processes. This approach can also pick up a wide range of other information of interest to policy makers, this goes beyond impact to issues such as client satisfaction, policy appropriateness, sustainability, and conflicts with other policies even considering that the tenuousness of identification of many models makes policy analysis and the evaluation of welfare costs of programs a difficult task and leads to distrust of aggregate models applied from top to down (Easterly, 2008; Hansen & Knudson, 1996).

The idea of using micro data to enrich the information in macro time series dates back at least to the writings of Tobin (1958). Anyway, this bottom-up study could stimulate new debate upon the validity of bottom-up policy making when there are limited means to have a “whole picture” necessary to frame the implementation of the traditional top-down policies. Micro data are no panacea. As advocated by Hansen & Heckman (1996), the trend in empirical microeconomics away from economic models to “simple descriptive” estimation schemes has reduced the supply of new structural parameters.

### **4.5 Concluding Remarks**

This chapter addresses a gap in literature. We often focus on country level variables influencing internationalization largely in abstract. Here, we present three main contributions that go beneath the surface of public incentives for internationalization. First, this chapter presents a framework



## 4.5 Concluding Remarks

---

and an investigation to study the use of public incentives for internationalization activities from the outset of firms' awareness of public support. In fact it describes not only a particular link, but also the mechanisms through which firms will become more likely to internationalise. Hence, it is an understudied topic which have considerable impact on a public interested on public efficiency.

Second, government support studies have been largely focusing on R&D decisions at the firm level. Hence, there is opportunity to transfer insights (theoretically and methodologically) to equally risky investments such as in internationalization. Bridging gaps between research in industrial economics, labour economics and international business is enriching for all research streams.

Third, practical recommendations can be derived for firms and policy makers for how to use and set up support systems for internationalization. Thus, this is a topic which is very high on many firm and government agendas. The results obtained through the model utilized here - a variant of the proposals advanced by Heckman & Robb (1985) and Heckman & Smith (1999) - points that the main reasons behind the use of home country measures are the lack of capabilities which in certain extent aligns with the Hymerian perspective, which predicts that firms with superior capabilities employ them to overcome the progressively greater liabilities of foreignness and country risk that firms encounter with internationalization into markets beyond their current portfolio (Berry & Hymer, 1969; Hymer, 1960).

Interestingly, it was also found that higher capability firms when faced with more challenging overseas environments, intensify their use of public support, from a low level (as compared with less capable firms) in effect, to cover their increased risk through the take up of home country policy measures. From this, we infer that higher capability firms are seeking risk premiums in the form of higher expected profits from more demanding conditions, and that home policy incentives assist them to do this, i.e., firms evolve to more demanding conditions of internationalization externalizing partly the risk through home country incentives.

We believe that this observation implies an important insight. It is not only the incremental level of resources and capabilities that lead firms to use public incentives to achieve modes of entry with higher levels of commitment and risk, but also more demanding modes of entry that require the use public incentives to partially cover the risk of more demanding projects.

Search and screening costs as well as internal needs act on firm behaviour relatively to the awareness and use of public support incentives provided by home country institutions. This may lead us to the believe that there are two crucial insights about how policy makers should increase the efficiency of public policies. First, assuming that firms self-select to use public



#### 4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES

---

support, depending on their constraints in financial terms, lack of resources and capabilities and other difficulties related with the internationalization processes, policy makers, with an eye in potential facilitators, should increase managers ability to identify and overcome potential barriers to participation.

Second, considering that public support aiming at promote internationalization may create “good failures” but also may give rise to an externalization of the risk, they should promote a better understanding of the counterbalancing forces acting on the participation environment distinguishing “the wheat from the chaff”, i.e., firms that really need support from firms showing low level of capabilities to opportunistically benefit from public support.

As part of a future research program, this study could links with an emergent stream of literature that considers the transaction economic costs with transactional political costs. From the firm perspective, managers’ ability to economize in both economic and political governance could be an important source of advantage over competition (Boddewyn, 1988; Williamson, 1999). Doing so and even at a different level, we open an important line of research that could support future empirical corroborations of the arguments proposed by Henisz & Zelner (2004) defending that managers who can better identify pivotal actors in the policy-making process and deliver to those actors the messages most likely to generate favourable policy outcomes leading to super-normal returns for their firms.

The results presented in this study give an example of when simple aggregate relations can be deduced from relations underlying the micro behaviour of the individual agents valuable as an bottom-up approach, but they do not justify the constructed aggregate relations to evaluate fully the welfare costs and benefits of policies as the challenge proposed by Hall & Reenen (2000).

Not achieving this objective yet, we hope humbly to have contributed to a better understanding upon the mechanisms through which public incentives contribute to domestic firms internationalization, and paved the way for future developments, which may increase the efficiency of policy making.

Despite the contributions highlighted above, this study has a number of limitations that may serve lines for future research. First, assuming that firms self-select to governmental initiatives seems acceptable. However, selection may also occur from the government side. For instance, governments often single out “national champions” to receive massive support to become relevant global players (Ades & Tella, 1997; Beath, Katsoulacos & Ulph, 1989; Ramamurti, 2004). Therefore, to provide a more complete picture of how public support incentives gets traction on firms’ objectives, a model could be developed with governments playing an active role

## **4.5 Concluding Remarks**

---

that will deliberately target particular firms.

#### **4. THE USE OF HOME COUNTRY SUPPORT MEASURES**

---

## Chapter 5

# OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

### Abstract

There is a large body of evidence supporting the idea that firms resources and their capabilities operate in tandem in the foreign direct investment (FDI) process. This relation is based on the rationale that FDI is a demanding activity. Despite public incentives to internationalization have mushroomed during the last years, there is, however, a research gap regarding the moderating effects of home country policy upon FDI. This chapter examines how does the creation of foreign affiliates is influenced by firms resources, their capabilities, and home country support measures towards internationalization. It represents an attempt to extend the heterogeneity argument to the firms interaction with domestic institutions. Our results, based on a probit model applied on a set of Portuguese firms, provide evidence supporting the finding of complementarity between the role of home country institutions and firms international competitiveness.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres & Varum (2012) and Torres & Varum (2011a). We have benefited from comments and suggestions from Alain Verbeke, Antonello Zanfei, Cecilia Pahlberg, Daniel Van Den Bulcke, Francisco Figueira de Lemos, Grazia Santangelo, Peter Buckley, Rajneesh Narula, Ravi Ramamurti, Rob Pearce, Rob van Tulder, Svetla Marinova and Zeev Hirsch. We also appreciate the comments of four anonymous referees. The usual disclaimer applies.

## **5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?**

---

### **5.1 Introduction**

Two main lines of research have been used to better understand the role of public incentives on firms internationalization. The first line focuses on the welfare impacts of government subsidies (Brander & Spencer, 1985; Collie & Hviid, 1993). The second line goes inside the firms to explore the impact of public incentives upon the fortification of firms' resources and capabilities (Bernard & Jensen, 2004; Dixit & Grossman, 1986; Martincus & Carballo, 2008). This last vein helps to understand the internationalization of firm because it connects to the relevance of public incentives to overcome the progressively greater liabilities of foreignness (Zaheer, 1995).

A generous stream of deterministic and empirical literature that take this line arrive at the idea that some firm-specific characteristics, e. g., size, innovative intensity, international experience, financial constraints and productivity, could be drivers of foreign direct investment (FDI).

Looking more deeply into these characteristics, they could be synthesized as proxies of the firms' resources and capabilities (FRCs), which are necessary to explain the process of firm growth (Penrose, 1959).

At the risk of oversimplification, the decision of carry out FDI depends on FRCs, which are accommodated by the set of benefits and difficulties that firms encounter in possible home and host countries, i. e., the context of internationalization (Eaton & Lipsey, 1980; Kravis & Lipsey, 1992).

Despite the efforts of several scholars in searching for deeper explanations for multinational activity at firm-level (Hansson, 2005), the behaviour of foreign direct investors within the link between home country institutions and strategy of the firm is far from a satisfactory level of comprehension. In fact, our ignorance extends from the behaviour of exporters and foreign direct investors to the impacts of these agents' activity on the home country economy (Lipsey & Mucchielli, 2002).

In the link of home country policy and domestic firms' strategy, we found several arguments, which lead us to believe that internationalization increases the levels of domestic activity by improving a firms' profitability, competitiveness, and global scope. However, policy makers seem intent on keeping the game and do not realize the negative effects of OFDI in the home country, e.g., investment displacement, unemployment, and loss of tax revenues (Moran, 2009b; UNCTAD, 2009). In fact, uncovered of empirical evidence, an increasing number of countries have adopted proactive policies to promote exports and even outward foreign direct investment (OFDI) (UNCTAD, 2001a, 2012).

## 5.1 Introduction

---

Governments believe to play a zero-sum game with the rest of the world (Brander & Spencer, 1985; Glass & Saggi, 1999). In this game, the domestic firms benefit of public support to step-up their competitiveness, export more and contribute to domestic economic growth.

To date most of the internationalization studies are devoted to understand the impacts of public incentives on exports variation (Girma, Gong, Görg & Yu, 2009; Görg, Henry & Strobl, 2008; Martincus & Carballo, 2008) and the impact of policies crafted to attract FDI (Görg & Strobl, 2005; Skaksen, 2005). However, we believe that a substantial evaluation is necessary to capture not only the effectiveness of these policies but also the behavioural patterns of domestic firms when subjected to public policy incentives.<sup>1</sup>

Firm-specific characteristics and the application of home country support measures towards internationalization (HCSMIs) is expected to help us in explaining how firms bridge its internal gaps in carrying out more demanding activities under a scenario of lack of resources and capabilities. The remaining part of the puzzle includes the public support provided by host countries, international cooperation strategies involving other domestic and/or foreign firms as explored elsewhere (Belderbos, Carree, Diederer, Lokshin & Veugelers, 2004; Contractor & Lorange, 1988; García-Canal, Duarte, Criado & Llana, 2002; Haahti, Madupu, Yavas & Babakus, 2005), and the banking financing (Aghion, Fally & Scarpetta, 2007; Buckley, 1989; De Maeseire & Claeys, 2012).

Typical interventions at firm disposal flow from public institutions through public support for trade fairs and state missions, training and consulting, information, international exchange programs for human resources, international investment agreements, investment insurance schemes, venture capital, fiscal benefits, financial support, protocols between governmental agencies and banks, and support related with brand marketing or sales (Brewer, 1993; te Velde, 2007; UNCTAD, 2001a).

It is perhaps surprising, and even dismaying, that so little effort has been made to rethink the role of firm-level determinants of FDI within a new perspective capable of encompass the institutional basis. Therefore, our work differs from prior attempts since it is crafted under a different framework, which aims to understand the determinants of FDI in two ways. First,

---

<sup>1</sup>This need becomes reinforced since the actions and attitudes of home country governments have changed relatively to the foreign activities of domestic firms. Until the 1990s, governments barely see benefits on OFDI, since it is associated with the export of jobs and technology. However, with the progress of globalization, “battle lines” have been drawn between countries over the firms competitiveness. Far from adopting adversarial policies, many governments instead have attempted to promote IFDI as well OFDI, encouraging their firms to become international players (Dunning & Lundan, 2008; Ghauri, 2008). This tendency is because during the last years since MNEs located in developed countries start to compensate the weaker growth of developed countries with the higher growth rates of emerging economies (Ramamurti, 2001).

## **5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?**

---

beyond the firm-level determinants based on firms' capabilities and resources presented in previous studies at least since Horst (1972); this chapter explores the home-country policy aspects.<sup>1</sup> Second, many studies have explored the topic of firm level determinants of FDI, but they have applied mainly data from large economies, notably Hennart & Park (1994); Lien, Piesse, Strange & Filatotchev (2005); Pradhan (2004); Todo (2011). Our study explores the differences between foreign direct investors and the remaining firms from the perspective of a small economy and complements propositions advanced by Dixit (1987) not only in terms of firm's characteristics, but also in terms of their behaviours when subjected to the effects of public policy.

The remainder of the chapter is organized as follows. Section 5.2 explores the associations between capabilities, use of public support and OFDI. Sections 5.3 and 5.4, describe respectively the methodology and the results obtained. Finally, the Section 5.5 concludes.

### **5.2 FDI Determinants: Exploring the Firm Boundaries**

Received literature considers that firms' capabilities positively influence their intention to invest in production abroad (Lipsey, 1997, 2004; Teece, 2011). Nothing new in this argument. There is, however, abundant literature claiming that internationalization requires the firm to deal with more complexity than when it is operating exclusively in its home country (Cuervo-Cazurra, 2010), to manage a variety of sources of inputs and deal with the challenge of (often) operating in an unknown environment (Hitt, Hoskisson & Kim, 1997; Tallman & Li, 1996). Moreover, internationalization often calls for an increase of costs associated with the transfer and use of resources developed in the home country to the host country in order to compete under different industry conditions (Cuervo-Cazurra, Maloney & Manrakhan, 2007).<sup>2</sup> Thus, it is often considered that FDI could be most of the times a demanding activity that put firms that have decided to internationalize on two (pure) scenarios that occur at a different pace.

A first scenario emerges from the path of the auto-sufficiency where the firm possesses its own capabilities to carry out or to maintain FDI abdicating the possibility of using any type of external help and not looking outside any situation. This strategy requires an accumulation of resources that take some time to achieve. The second scenario occurs when firms with a strategy

---

<sup>1</sup>In fact, the use of HCSMIs as determinants of FDI gives us the link between the firms' internal and external environment, which is not completely explored in the literature - but often advocated to shift resource-based view (RBV) from industrial organization (IO).

<sup>2</sup>e.g., integrating more complex information about the needs of consumers, the characteristics of distribution channels, the nature of competitors, and so on (Cuervo-Cazurra, Maloney & Manrakhan, 2007).

## 5.2 FDI Determinants: Exploring the Firm Boundaries

---

that imply additional resources and capabilities rely on use of external support. This option is faster and can be done through the establishment of international cooperative strategies (ICSs), banking financing, or towards public support, which can be provided by home- or host-country governments. Taking the case of HCSMIs that firms may benefit through pro-internationalization policies, the next subsections explore the rationale that may support the understanding of the case of firm internal capabilities and home country incentives as drivers of FDI.

### 5.2.1 Internal Capabilities

The firms' basic organizational structure, decision process, information gathering, assessing system, and management practices depend on firms' resources and capabilities, (e.g. international experience, size, age, qualification of human capital, innovative intensity or labour productivity), which is fortified with increasing foreign involvement (Cavusgil, 1980; Johanson & Vahlne, 1977).

This argument depends on the rationale that cumulative experience obtained from exports generate learning benefits and networks for future activities, namely FDI (Erramilli, 1991; Terpstra & Yu, 1988).<sup>1</sup> In fact, networks create a wider choice of options, which would increase efficiency in subsequent processes (Campbell, 2001).

Some researchers consider that most of the explanatory variables of FDI may be captured in the size of an enterprise (Dunning & Lundan, 2008). Firm size is often associated with economies of scale and scope, development of networks and other sources of advantage that may facilitate the establishment, maintenance, or development of more demanding activities (Barney, 1991; Chandler, 1990). Among these advantages, larger firms benefit from lower transaction costs (Calof, 1993; Sethi & Judge, 2009), greater availability of capital (Archer & Faerber, 1966; Audretsch & Elston, 2002), risk reduction based on a greater capacity to diversify (Dass, 2000), large resource base (Brouthers, Brouthers & Werner, 2008), easy access to market information (Loungani, Mody, Razin & Sadka, 2003) and a greater knowledge of procurement sources (Almeida, 1996). Thus, it could be supposed that larger firms are more likely to carry out FDI than smaller firms.

In line with the rationale presented for international experience and size, age may represent a source of accumulated resources and capabilities necessary to organize, develop or main-

---

<sup>1</sup>The learning benefits reduce the costs and uncertainty of operations abroad. Indeed, some authors consider the export experience as a pre-condition for FDI when the firm gather information of the targeted market(s) (e.g., size, consumer preferences, government policy) (Svetličič, 2007).



## **5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?**

---

tain activities with higher levels of risk and commitment. Older firms may also have more networks, knowledge and organizational experience that is susceptible of aggregation in the course of time and often results from learning-by-doing (Autio, Sapienza & Almeida, 2000; Huggins & Johnston, 2010; Malmberg, Sölvell & Zander, 1996). This lead us to suspect that older firms more likely have FDI than younger firms.

Focusing on the human resources, they are essential within firm strategic plans (Huselid, 1995). Two lines of thinking may lead us to consider MNEs as more intensive in terms of human capital than other firms. First, FDI as a demanding activity that may requires capacities that tend to be covered by more qualified human resources (Ford, Rork & Elmslie, 2008). Second, assuming that foreign direct investors perform better (Kimura, 2007), and supposing the performance related with more qualified human capital (Delaney & Huselid, 1996), firms with more qualified human capital are more prone to establish FDI.

An important line of research puts the foreign investments as a way of gathering and internalizing knowledge, avoiding the costs of patents and the risks of licensing (Barros & Nilssen, 1999; Horstmann & Markusen, 1987). This lead us to consider the evidence that points to a positive association between investments in research and development (R&D) and the existence of FDI (Grubaugh, 1987). Moreover, the access to firm-specific assets and national differences in terms of technical capacity may motivate FDI, not necessarily due to the process of internalization (Buckley & Casson, 1976), but also due to the greater dynamics and performance of more innovative firms (Teece, 1977a). In addition, we should consider that a substantial percentage of outward investment projects being made to source knowledge (Cantwell, 1989), and this fact may increases the probability of more innovative firms being found in the pool of foreign direct investors. Finally, FDI should be considered as a way to improve new products that may require higher levels of R&D. Since as one of the motivations for FDI can be the market seeking (Dunning & Lundan, 2008), it requires product adaptation to host-country tastes more likely by foreign direct investors than by the remaining firms.

Labour productivity is often considered as a measure of firm efficiency (Färe, Grosskopf, Norris & Zhang, 1994). International economics literature is fraught of evidence pointing for a positive association between labour productivity and FDI (Head & Ries, 2001; Helpman, Melitz & Yeaple, 2004; Kimura & Kiyota, 2006; Tomiura, 2007). For instance, Helpman, Melitz & Yeaple (2004) found within a database of U.S. firms with operations in 38 countries and 52 industries that low-productivity firms tend to serve only the domestic market, while between the internationalized firms, foreign direct investors are more productive than exporters, i.e., productivity seems to be positively associated with the capacity to embark in activities with higher levels

## 5.2 FDI Determinants: Exploring the Firm Boundaries

---

of commitment and risk. In accordance with these lines of reasoning, the following hypothesis can be formulated:

**Hypothesis 5.** *Better endowed firms in terms of resources and capabilities more likely have foreign subsidiaries.*

The capacity to carry out FDI can be deeply interrelated with firms' financial structure. In one hand, FDI could improve the financial structure with revenues from more profitable markets (Alfaro, Kalemli-Ozcan & Sayek, 2009). Otherwise, a strong financial structure is essential to support the requirements of FDI projects (Hope, Thomas & Vyas, 2011; Hoshi, Kashyap & Scharfstein, 1991; Love, 2003). In fact, this line of reasoning is reinforced by the existence of internal and external financing constraints are often considered as primary obstacles to investment and business expansion (Aghion, Fally & Scarpetta, 2007; Carpenter & Petersen, 2002; De Maeseneire & Claeys, 2012; Harrison, Tarr & Gurgel, 2003; Manova, 2013). Therefore taking FDI in general as requiring an incremental financial structure, we suspected that less indebted firms are more capable of an effective presence abroad:

**Hypothesis 6.** *Firms with stronger financial structures more likely have foreign subsidiaries.*

### 5.2.2 Public Policy Determinants

Along with the impact of internal endowments, the capacity to carry out FDI also depends of external opportunities. Public incentives are mainly justified with a common interest between parts. By one side, the economic justification for government involvement in private activities of internationalization is framed through several arguments, the more relevant is rooted in the asymmetric information and optimal intervention theories. According to the former, the promotion of internationalization seeks to alleviate any shortfall in capabilities or other difficulties that firms might find when develop more demanding activities (Inman, 1987; Ramsey & Bond, 2007).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>The theory of optimal intervention (Bhagwati, 1971; Johnson, 1965) argues that if a government decided to protect a particular domestic industry on the grounds that there were learning-by-doing effects associated with the activity from which the wider economy would benefit, and that these benefits were not properly reflected by the market, a government might choose between imposing a tariff on competing imports or directly subsidizing the industry concerned. In terms of effects of each of these actions, a tariff would raise the domestic price of imports and allow the protected industry's output price to rise to the same level. Domestic consumers would then have to pay the higher price. But if a subsidy were used, the domestic price would still be the duty-free import price, and the subsidy received by the domestic industry would allow it to compete with imports at world prices. Consumers would not be taxed, and the subsidy option would be regarded as the more efficient option (WTO, 2006). Contemplating

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

---

Otherwise, firms claim by public incentives considering the existence of market failures on access to resources and capabilities and that foreign investments may increase the levels of domestic activity by improving their profitability and competitiveness.<sup>1</sup> Assuming that foreign direct investors are involved in more demanding conditions, we suspect that outward investors may have used more public supports than solely domestic based firms. This use of public incentives serves to complement any lack of their endogenous resources and capabilities. Thus, foreign direct investors may use public supports in large extent, which lead us to the following hypothesis.

**Hypothesis 7.** *Firms which have participated in using public support incentives more likely have foreign subsidiaries.*

Beyond the above mentioned sources of heterogeneity, other firm-related aspects, like the family or foreign ownership and the firms' location within the home-country, are such as to affect outward investments. We use this variables as control variables.

For instance, we suspect that family-owned firms are characterized by a strong desire to keep the control and influence linked with a long-term orientation that avoid potentially destabilizing acquisitions or joint-ventures (Reeb, Kwok & Baek, 1998). This may lead to more conservative strategies with higher level of commitment inducing to "greenfield" investments instead of other modes of entry. However, given the larger investment often involved, this kind of FDI is done with less frequency. In so doing, the family-owned firms may tend to be more domestic-based than remaining firms, but there is no evidence pointing that family-owned firms are more prone to invest abroad than the other firms.

In terms of foreign ownership, the foreign subsidiaries may take FDI if the host country has some favourable conditions. There is evidence that sources like the small countries with a large diaspora may have such conditions (Wei & Balasubramanyam, 2006). However, the rule is that the host-country usually is the "last stop" and not a "shift point" in a triangulation for re-investment. But, our data includes information about a set of Portuguese firms that allows us

---

the support measures as part of a national policy and a necessary tool to strength capabilities of exporters. However, this action is not so clear in terms of outward FDI.

<sup>1</sup>Moreover, as Heidenreich (2012) considers, *MNEs combine the advantages of global strategies with embeddedness in heterogeneous social, especially national contexts. This embeddedness contributes to their innovativeness by facilitating access to external resources and competences as well as coordination with internal and external actors. Furthermore, due to the active role of MNEs, the institutional features of the multiple national environments in which they are embedded as well as the competences, power resources and strategies of subsidiaries all evolve in an interdependent way, each adapting to changes in the other domain.*

to confirm this possibility.<sup>1</sup>

Another aspect of interest, which is barely explored, relates the origin of firms in terms of home country location, i.e., distinguishing between core and peripheral areas. Firms located in central areas benefit from economies of agglomeration (Marshall, 1919), specifically from the flow of knowledge between peers making imitation and knowledge diffusion of the international processes easier (Bennett, Robson & Bratton, 2001; Mariotti, Piscitello & Elia, 2010). Hence, it is expected that firms located in core areas have some advantage in carrying out an activity that usually requires a considerable number of operational networks (Ghoshal & Bartlett, 1990). However, the flows of information are becoming faster and faster, and because of this tendency, firms located in peripheral regions may observe a reduction in such disadvantage (Sambharya, Kumaraswamy & Banerjee, 2005).

## 5.3 Methodology

### 5.3.1 Empirical Setting

As other European economies, over the 1990s, Portugal launched a number of initiatives to promote the internationalization of domestic firms through the *Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas* (PAIEP). This governmental program includes an extensive and diverse grant support system, which was used to make Portuguese firms more competitive in the international arena.

For the purpose of this study, we take advantage of the case of firms from a small economy, which has the virtue of having maintained a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization between 1994 and 2009 principally through the encouragement of exports.

Table 5.1 illustrates the 11 different types of HCSMIs launched in Portugal and the legal instruments associated to them. These measures seem to take two main forms: financial and non-financial incentives. Non-financial incentives consist of support for participating in trade fairs or state missions, training and consulting services, informational services, support for hosting trainees in foreign firms, and support through international investment agreements

---

<sup>1</sup>Portugal has important historical, linguistic, colonial and cultural ties with third countries what may increase the probability of foreign firms operate new FDI from this country to other locations like Spain, Brazil and African former colonies (Torres, Figueira de Lemos & Fidas, 2012).

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

(HCSMIs1 to HCSMIs5). Financial support has been allocated through investment and credit insurance and mutual funds, venture capital, fiscal benefits, financial packages, preferential credit conditions through protocols with banks, and support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMIs6 to HCSMIs11).

Each of these types of measures appears defined as dependent variables. To our best knowledge there are no studies identifying objectively these types of measures, evaluating the awareness, use or the effects of these programs. Hence, our proposal is innovative also in this regard.

**Table 5.1:** Types of Public Incentives and Legal Instruments

Type	Legal Instruments
Public support for trade fairs and State missions (HCSMIs1)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007
Public support through training and consulting services (HCSMIs2)	Decree-Law 70-B/2000
Public support through informational services (HCSMIs3)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 245/2007
Public support for exchange human resources (HCSMIs4)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through international trade and investment agreements (HCSMIs5)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through investment and credit insurance or mutual funds (HCSMIs6)	Decree-Law 245/2007
Public support through venture capital (HCSMIs7)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through fiscal benefits (HCSMIs8)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 289/92; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through other public financial support (HCSMIs9)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007; Decree-Law 65/2009
Public support through protocols of governmental agencies and banks (HCSMIs10)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 290/1994
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMIs11)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007

Source: authors

### 5.3.2 Data Collection

Official data related to the allocation and impact of the HCSMIs are not available for Portugal. Therefore, we utilize primary data collected through survey to firms about use and awareness of the HCSMIs at their disposal. In order to ensure valid and reliable results, we developed a questionnaire, which construction followed three main steps. First, the relevant literature was reviewed to identify measures of the constructs that would be included in the questionnaire. Second, to have content validity, two consultants and five managers read the questionnaire and

provided inputs for revision. Third, the questionnaire was pre-tested through interviews in ten firms.

After this preliminary stage, the questionnaire was administered to a representative sample of Portuguese firms. A total of 4637 firms were targeted.<sup>1</sup> The contacts were obtained through 89 business associations of all industries established in Portugal including autonomous regions of Madeira and Azores. The managers or CEOs in charge for external markets were identified and contacted previously by phone to choose the most suitable mode to fill out the questionnaire (e.g., e-mail, postal letter or phone). All entries were submitted on-line during a semester, i.e., between December 2009 and May 2010. A total of 1024 responses were received. For the purpose of this study, it was considered a final set of 441 responding firms which have reported to have participated at least in one of the 11 different types of public incentives that Table 5.1 reports.

#### 5.3.3 Method of Analysis

The impact of firms' resources capabilities, financial structure and public policy upon the likelihood of a firm carry out FDI was conceptualized through a (binary) probit model. This model has two categories in the response variable, which fits with the research question and provide information in a very understandable way. It is based on the inverse of the normal cumulative distribution function (CDF), that is in effect a standardized variable, or a  $Z$  score. The model could be expressed in probability, where the more general form of CDF,  $F$ , is replaced by the standard normal cumulative distribution function:  $\Phi$ :

$$\eta = \Phi^{-1}(\mu). \quad (5.1)$$

Probit models take on only one intuitively meaningful form, because a probit model expressed in  $\mu$  is a linear regression of the  $Z$  score of the event probability:

$$Prob(y = 1) = 1 - F\left(-\sum_{k=1}^k \beta_k x_k\right) = F\left(\sum_{k=1}^k \beta_k x_k\right) = \Phi\left(\sum_{k=1}^k \beta_k x_k\right). \quad (5.2)$$

---

<sup>1</sup>This number represents almost 1% of the firms established in Portugal (2009).

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

---

The equation for probability of the nonevent can be readily derived from Equation 5.2, and is:

$$Prob(y = 0) = 1 - \Phi\left(\sum_{k=1}^k \beta_k x_k\right). \quad (5.3)$$

Additionally, it can be reported the partial effects of the model. As the probability model is a regression:

$$E[y_i|x_i] = 0 * \left[1 - F(\gamma' x_i)\right] + 1 * F(\gamma' x_i) = F(\gamma' x_i). \quad (5.4)$$

Therefore the probability that  $y_i$  equals one is also the expectation, or regression function. Whatever the distribution is used, the parameters of the model, like those of any nonlinear regression model, are not necessarily the marginal effects. In general,

$$\frac{\partial E[y_i|x_i]}{\partial x_i} = \left[ \frac{dF(\gamma' x_i)}{d(\gamma' x_i)} \right] \gamma, \quad (5.5)$$

where  $f(\cdot)$  is the probability density function (PDF) that corresponds to the CDF,  $F(\cdot)$ . For the normal distribution, this result is:

$$\frac{\partial E[y_i|x_i]}{\partial x_i} = \phi(\gamma' x_i) \gamma, \quad (5.6)$$

where  $\phi(t)$  is the standard normal density. For the logistic distribution,

$$\left[ \frac{d\Phi(\gamma' x_i)}{d(\gamma' x_i)} \right] = \Phi(\gamma' x_i) \left[1 - \Phi(\gamma' x_i)\right]. \quad (5.7)$$

Thus, in the this model the partial effects are calculated through the following equation:

$$\frac{\partial E[y_i|x_i]}{\partial x_i} = \Phi(\gamma' x_i) \left[1 - \Phi(\gamma' x_i)\right] \gamma. \quad (5.8)$$

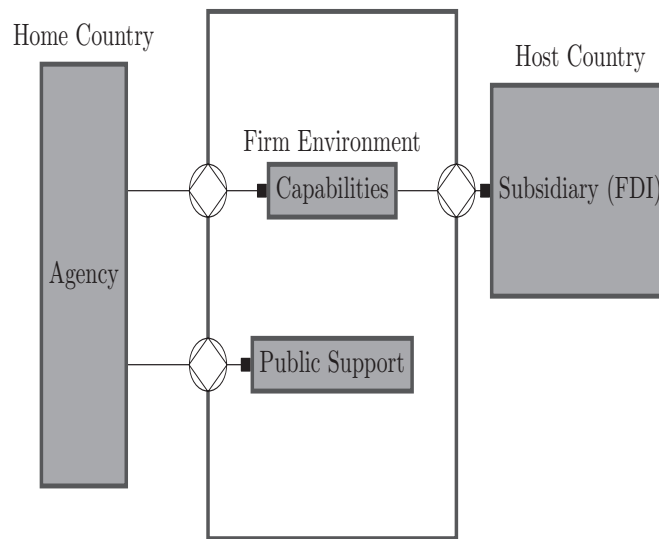
### 5.3.4 Variables and Measurement

#### 5.3.4.1 Dependent Variable

The dependent variable is expressed in two categories: existence or non-existence of FDI. FDI could be carry out through “greenfield” investments, mergers and acquisitions, or international alliances and international joint-ventures. In order to avoid errors of classification, respondents were informed about a formal definition of FDI: “*when a firm has (in the year 2009) own one or*

*more participations, each of them at least of 10%, in the equity of a foreign firm”.*

**Figure 5.1:** Internalization of Public Supports



Source: authors

### 5.3.4.2 Independent Variables

Figure 5.1 frames the sets of independent variables, i.e., firms' resources capabilities, financial structure, use of HCSMIs and control variables, within the firm environment. International experience, size, age, human capital, innovative intensity and labor productivity proxy the firms' capabilities. The indebtedness ratio proxies the financial structure of the firms. The 11 types of HCSMIs stated in Table 5.1 proxy the public policy determinants of FDI. Some control variables like family and foreign ownership, and headquarters location were also considered. Details about the variables computation can be depicted from Table 5.2.

Table 5.3 depicts the summary statistics disaggregating the information of foreign direct investors (MNEs) from firms without FDI, or domestic firms (DFs). It is observed that a typical firm of the sample has on average 24 years of existence, 12 years as exporter, 529 employees, 23% of which have a bachelor's degree. It has an innovative intensity approximately of



## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

**Table 5.2:** Independent Variables: Description and Measurement

Variable	Description	Measurement
<b>Resources and Capabilities</b>		
International experience	Years as exporter (difference between 2009 ( $t$ ) and the year of the first export ( $t_e$ ))	$EXPX = t - t_e$
Size	Number of employees (2009) (natural logarithm)	N.A.
Age	Years ((natural logarithm of the difference between the year 2009 ( $t$ ) and the year of establishment ( $t_f$ ))	$AGE = t - t_f$
Human capital	Weight ratio of the number of employees with a bachelor degree (BA) to total of employees (SIZE) in 2009 ( $t$ )	$HRQ = \frac{BA_t}{SIZE_t}$
Innovative intensity	Weight ratio of research and development (R&D) expenditures (RDE) to the annual sales (S) in 2009	$RDI = \frac{RDE_t}{S_t}$
Productivity	Weight ratio of annual sales to number of employees in the year before FDI (natural logarithm) ( $t - 1$ )	$PROD = \frac{S_{t-1}}{SIZE_{t-1}}$
<b>Financial structure</b>		
Indebtedness	Weight ratio of liabilities to assets during the year before the main project of internationalization (natural logarithm)	$FCS = \frac{LIABILITIES_{t-1}}{ASSETS_{t-1}}$
<b>Public Support Incentives</b>		
Use of public support for participation in trade fairs or state missions	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through training and consulting services	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through informational services	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through international exchange programs for human resources	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through international investment agreements	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through investment and credit insurance and mutual funds	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through venture capital capital	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through fiscal benefits	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through other public financial support	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	Binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
<b>Control variables</b>		
Family ownership	It is a binary variable (0 if not family-owned and 1 if family-owned)	N.A.
Foreign ownership	It is a binary variable (0 if not foreign-owned and 1 if foreign-owned)	N.A.
Peripheral location	It is a binary variable (0 if located in a central region and 1 if located in a peripheral region)	N.A.

Source: authors

### 5.3 Methodology

---

4%, an indebtedness of 43% of its assets, and annual sales of €44,523 per worker. The family-owned firms are 28%, foreign-owned firms 11.5%, and firms located in peripheral regions 76% of the sample.

Comparing averages of MNEs and DFs, it can be observed that MNEs are larger, 982 employees against 389 of DFs, less innovative, 3.4% against 4.6% of DFs, have the same export experience, 12 years, are slightly more indebted than DFs, 44.7% against 42.6% of DFs, are more productive, €70,770 sold by employee against €36,423 of DFs, are older, 29 years against 22 years of DFs, (surprisingly) have less qualified human capital, 18.4% of the employees with bachelor's degree against 24.6% of DFs, have a greater percentage of family-owned firms, 32.7% against 26.1% of DFs, have a small percentage of foreign-owned firms, 0.05% against 11.5% of DFs, and are less likely to be located in peripheral regions, 73.1% against 76.7% of the DFs. To verify if there are correlations between independent variables, Table 5.4 depicts the cross-correlation matrix. It reveals acceptable correlations between the variables included in the model, i.e., all values are below of 0.7 (Hosmer & Lemeshow, 2000; Lemeshow & Hosmer, 1992; White, 1980).

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

**Table 5.3:** Summary Statistics

Variable	Mean or %			Number of Firms		
	DFs	MNEs	All	DFs	MNEs	All
Export experience	12.00	12.00	12.00	337.0	104.0	441.0
Size	389.0	982.0	529.0	337.0	104.0	441.0
Age	22.00	29.00	24.00	337.0	104.0	441.0
Human capital	24.6%	18.4%	23.1%	337.0	104.0	440.0
Innovative intensity	.6%	3.4%	4.3%	337.0	104.0	422.0
Productivity	36.423	70.770	44.523	337.0	104.0	441.0
Indebtedness	42.6%	44.7%	43.1%	337.0	104.0	440.0
HCSM1: Public support for participation in trade fairs or state missions	26.7%	51.0%	32.4%	337.0	104.0	440.0
HCSM2: Public support through training and consulting services	30.3%	47.1%	34.2%	337.0	104.0	440.0
HCSM3: Public support through informational services	56.4%	76.9%	61.2%	337.0	104.0	440.0
HCSM4: Public support through international exchange programs for human resources	21.1%	26.0%	22.2%	337.0	104.0	440.0
HCSM5: Public support through international investment agreements	37.7%	36.5%	37.4%	337.0	104.0	440.0
HCSM6: Public support through investment and credit insurance and mutual funds	14.2%	13.5%	14.1%	337.0	104.0	440.0
HCSM7: Public support through venture capital capital	41.2%	46.2%	42.4%	337.0	104.0	440.0
HCSM8: Public support through fiscal benefits	31.2%	83.7%	43.5%	337.0	104.0	440.0
HCSM9: Public support through other public financial support	12.5%	19.2%	14.1%	337.0	104.0	440.0
HCSM10: Public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks	10.1%	20.2%	12.5%	337.0	104.0	440.0
HCSM11: Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	16.9%	19.2%	17.5%	337.0	104.0	440.0
Family ownership	26.1%	32.7%	27.7%	337.0	104.0	441.0
Foreign ownership	11.5%	4.8%	.9%	337.0	104.0	441.0
Location in a peripheral region	76.7%	73.1%	76.0%	337.0	104.0	440.0

Source: authors

Table 5.4: Cross-correlation Matrix

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
(1) Size	1.000																				
(2) Inn. intensity	0.071	1.000																			
(3) Int. experience	-0.007	0.122	1.000																		
(4) Indebtedness	-0.060	0.009	-0.004	1.000																	
(5) Productivity	0.154	0.052	-0.030	-0.057	1.000																
(6) Age	0.255	-0.026	-0.004	-0.075	0.080	1.000															
(7) Human capital	-0.059	0.074	0.024	-0.066	0.174	-0.144	1.000														
(8) Foreign	-0.025	-0.002	-0.006	0.068	0.147	0.118	-0.029	1.000													
(9) Family	-0.042	-0.096	-0.035	0.038	-0.054	0.052	-0.205	-0.298	1.000												
(10) Peripheral loc.	-0.102	-0.020	0.052	-0.031	-0.049	-0.223	-0.023	-0.271	0.134	1.000											
(11) HCSM1	-0.082	-0.052	-0.144	0.065	-0.055	-0.051	0.067	-0.183	0.037	0.084	1.000										
(12) HCSM2	-0.090	-0.061	-0.100	-0.012	0.072	-0.099	0.055	-0.213	0.034	0.160	0.439	1.000									
(13) HCSM3	0.063	-0.124	-0.222	0.008	-0.071	0.012	0.045	-0.156	-0.028	0.032	0.333	0.290	1.000								
(14) HCSM4	0.053	0.028	-0.100	-0.005	-0.030	-0.047	0.152	-0.158	0.035	0.122	0.189	0.304	0.246	1.000							
(15) HCSM5	-0.005	-0.093	-0.027	0.119	-0.031	0.066	-0.013	-0.020	-0.056	0.089	0.177	0.073	0.238	0.079	1.000						
(16) HCSM6	0.034	-0.083	-0.082	0.073	-0.064	-0.018	-0.087	-0.082	-0.058	-0.008	0.134	0.113	0.284	0.139	0.469	1.000					
(17) HCSM7	0.006	-0.066	-0.142	0.132	0.068	0.090	-0.026	0.129	-0.095	0.005	0.115	0.080	0.369	0.066	0.374	0.284	1.000				
(18) HCSM8	0.042	-0.113	-0.118	0.038	-0.027	0.099	-0.056	-0.115	-0.042	0.002	0.291	0.195	0.342	0.015	0.278	0.254	0.330	1.000			
(19) HCSM9	0.068	-0.027	-0.116	0.064	0.007	0.034	-0.036	-0.073	-0.119	0.060	0.026	0.134	0.282	0.207	0.227	0.496	0.348	0.211	1.000		
(20) HCSM10	0.027	0.135	-0.066	0.086	0.110	0.094	-0.017	0.176	-0.095	-0.093	0.105	0.046	0.131	0.095	0.130	0.221	0.200	0.139	0.282	1.000	
(21) HCSM11	0.084	0.021	-0.044	0.053	-0.022	0.033	-0.021	-0.065	-0.047	-0.022	0.123	0.159	0.232	0.124	0.360	0.374	0.326	0.207	0.242	0.164	1.000

Source: authors

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

---

### 5.4 Results

#### 5.4.1 Statistical Evidence

Table 5.5 depicts the results of our statistical analysis carried out with data from a small economy. In general, FRCs and the use of (some) HCSMIs seem to affect positively the existence of foreign subsidiaries. Yet, the financial structure seems not to be statistically significant. Detailing the proxies related with FRCs, size, age and productivity raises the probability of a firm carry out FDI. These results seem to corroborate the first hypothesis.

In terms of partial effects,  $\frac{\Delta Y}{\Delta X}$ , Table 5.6 shows that an unit increase in terms of size, age and productivity will increase the probability of a firm having FDI respectively in 0.1%, 0.3% and 0.1%. Despite the non-significance of the results, the variables export experience and innovative intensity follow the same signal sense, being positively associated with the existence of FDI, unlike the human capital that seems to be negatively related with the probability of a firm having FDI. The second hypothesis defending that firms with stronger financial structure more likely embark in FDI is not confirmed statistically, despite that indebtedness is positively associated with the existence of FDI.

In respect to the third hypothesis, considering the search for public policy determinants of FDI, the results seem to corroborate the idea that users of public supports more likely have FDI, in particular some types of incentives like informational services, financial benefits or reduced interest rates resulting from protocols between governmental agencies and banks. In terms of partial effects, the use of these measures will increase the probability of a firm having FDI respectively in 6.5%, 28.4% and 13.8%. According to our model, even without statistical significance, other types of incentives, e.g., public support for participation in trade fairs or state missions, and public support for training and consulting services, seem to follow in the same direction, unlike the remaining types of incentives, that albeit non-statistically significant, seem to contradict the logic of our third hypothesis.

In terms of control variables, foreign ownership relates negatively with the probability of a firm control investments abroad, i.e., foreign-owned firms have a lower probability of carry out FDI. Despite Portugal be an economy with two free trade zones (FTZs), in the autonomous regions of Madeira (Funchal) and Azores (Santa Maria), and being associated with the existence of cultural and historical ties as pointed by Torres, Figueira de Lemos & Fidas (2012).<sup>1</sup> In terms

---

<sup>1</sup>This result may point for weaknesses of this country to attract firms with capacity to establish new investments abroad.

## 5.4 Results

---

of partial effects, the foreign ownership may imply a decrease of 12.2% in the probability of a firm having established a foreign affiliate. Even without statistical significance, the results also show that both family ownership and peripheral location are negatively related with our dependent variable.

## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

**Table 5.5: Probit Model**

Independent Variables	Coefficient (Std. Err.)
Export experience	0.008 (0.008)
Size	0.000* (0.000)
Age	0.018*** (0.005)
Human capital	-0.557 (0.377)
Innovative intensity	0.204 (1.051)
Productivity	0.000* (0.000)
<b>Financial structure</b>	
Indebtedness	0.479 (0.466)
<b>Use of internationalization support measures</b>	
Public support for participation in trade fairs or state missions	0.108 (0.224)
Public support through training and consulting services	0.207 (0.224)
Public support through informational services	0.443* (0.250)
Public support through international exchange programs for human resources	-0.065 (0.243)
Public support through international investment agreements	-0.080 (0.234)
Public support through investment and credit insurance and mutual funds	-0.097 (0.300)
Public support through venture capital capital	-0.334 (0.227)
Public support through fiscal benefits	1.553*** (0.237)
Public support through other public financial support	-0.212 (0.315)
Public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks	0.661** (0.291)
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	-0.163 (0.248)
<b>Control variables</b>	
Foreign ownership	-1.152*** (0.317)
Family ownership	-0.001 (0.221)
Peripheral location	-0.254 (0.229)
<b>Intercept</b>	-2.473*** (0.447)
Significance levels: * : 10% ** : 5% *** : 1%	
Source: authors	

## 5.4 Results

**Table 5.6:** Probit Model: Partial Effects

Variable/Proxy	dy/dx	S.E.	Z	Sig.	95% I.C.	
					L.L.	U.L.
<b>Capabilities</b>						
Export experience	0.001	0.001	1.060	0.289	-0.001	0.004
Size	0.000	0.000	1.590	0.112	0.000	0.000
Age	0.003	0.001	3.540	0.000	0.001	0.004
Human capital	-0.085	0.057	-1.480	0.138	-0.197	0.027
Innovative intensity	0.031	0.159	0.1900	0.846	-0.281	0.343
Productivity	0.000	0.000	1.890	0.058	0.000	0.000
<b>Financial structure</b>						
Indebtedness	0.073	0.071	1.020	0.306	-0.067	0.212
<b>Use of internationalization support measures</b>						
Public support for participation in trade fairs or state missions	0.017	0.036	0.470	0.639	-0.054	0.088
Public support through training and consulting services	0.033	0.038	0.870	0.382	-0.041	0.107
Public support through informational services	0.065	0.035	1.860	0.063	-0.004	0.133
Public support through international exchange programs for human resources	-0.010	0.035	-0.270	0.784	-0.078	0.059
Public support through international investment agreements	-0.012	0.034	-0.350	0.728	-0.080	0.056
Public support through investment and credit insurance and mutual funds	-0.014	0.042	-0.340	0.735	-0.096	0.067
Public support through venture capital capital	-0.049	0.033	-1.490	0.136	-0.114	0.016
Public support through fiscal benefits	0.284	0.045	6.340	0.000	0.196	0.371
Public support through other public financial support	-0.029	0.039	-0.750	0.453	-0.105	0.047
Public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks	0.138	0.080	1.740	0.083	-0.018	0.294
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	-0.023	0.033	-0.700	0.485	-0.088	0.042
<b>Control variables</b>						
Family ownership	-0.000	0.034	-0.000	0.997	-0.066	0.066
Foreign ownership	-0.122	0.027	-4.490	0.000	-0.175	-0.069
Peripheral location	-0.042	0.042	-1.010	0.314	-0.125	0.040

Source: authors

### 5.4.2 Model Robustness

In this section we assess the quality of the model through a classification table (Table 5.7), the measures of fit (Table 5.8), the relative operating characteristic (ROC) curve including the area under the curve (AUC), and the sensitivity and specificity versus probability cut-off (Figure 5.3 and 5.4). Table 5.7 depicts that amongst the 51 observations classified as 1, for 35 of them this corresponds to the true value, but for 16 this is not the case. The value 0 was assigned by 369



## 5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?

observations, which turned out to be correct for 43 (Hosmer & Lemeshow, 1980, 2000). In total, the model correctly classifies 85.95% of the observations, as shown in the final line of Table 5.7. Therefore our model fits well, what is reinforced by the additional measures reported in Table 5.8.

Figures 5.2 and 5.3 depict the ROC curve with the AUC and the sensitivity and specificity. The AUC, when using normalized units, is equal to the probability that a classifier will rank a randomly chosen positive instance higher than a randomly chosen negative one (Fawcett, 2006). In terms of sensitivity and specificity, they represent statistical measures of the performance of the binary classification test. Sensitivity measures the proportion of actual positives which are correctly identified as such. Specificity measures the proportion of negatives which are correctly identified.<sup>1</sup> A theoretical, optimal prediction aims to achieve 100% sensitivity and 100% specificity, however theoretically any predictor will possess a minimum error bound known as the Bayes error rate (Altman & Bland, 1994).

**Table 5.7:** Classification Table

Classified	D	$\bar{D}$	Total
+	35	16	51
-	43	326	369
Total	78	342	420
Classified + if predicted $\Pr(D) \geq 0.5$			
True D defined as FDI != 0			
Sensitivity	$\Pr(+ D)$	44.87%	
Specificity	$\Pr(- \bar{D})$	95.32%	
Positive predictive value	$\Pr(D +)$	68.63%	
Negative predictive value	$\Pr(\bar{D} -)$	88.35%	
False + rate for true D	$\Pr(+ \bar{D})$	4.68%	
False - rate for true D	$\Pr(- D)$	55.13%	
False + rate for classified +	$\Pr(\bar{D} +)$	31.37%	
False - rate for classified -	$\Pr(D -)$	11.65%	
Correctly classified		85.95%	

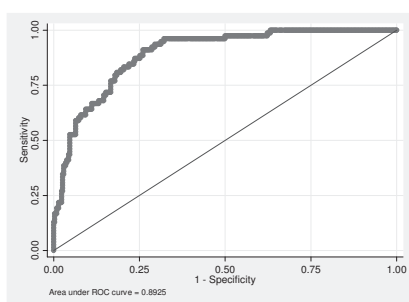
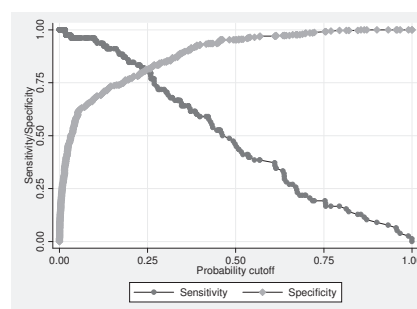
Source: authors

<sup>1</sup>These two measures are closely related to the concepts of type I and type II errors.

**Table 5.8:** Measures of Fit

Log-Likelihood Intercept Only	-201.578	Log-Likelihood Full Model	-125.696
D(398)	251.391	LR(21)	151.765
		Prob > Likelihood Ratio	0.000
McFadden's $R^2$	0.376	McFadden's Adjusted $R^2$	0.267
ML (Cox-Snell) $R^2$	0.303	Cragg-Uhler(Nagelkerke) $R^2$	0.491
McKelvey & Zavoina's $R^2$	0.586	Efron's $R^2$	0.365
Variance of $y^*$	2.416	Variance of error	1.000
Count $R^2$	0.860	Adjusted Count $R^2$	0.244
AIC	0.703	AIC*n	295.391
BIC	-2152.630	BIC'	-24.920

Source: authors

**Figure 5.2:** Curve of the Relative Operating Characteristics**Figure 5.3:** Binary Classification Test: Sensitivity and Specificity

### 5.4.3 Discussion

The results of this research show that those firms with a greater probability of engaging in FDI have higher capabilities and utilized of some types of public support. Two arguments may support this evidence.

First, firms benefiting of a large scale of production, firms with more networks and sources of knowledge are more likely able to overcome the costs of entering in foreign markets through FDI, when such costs become higher; the larger, older and more productive firms survive and expand while remaining firms shrink, exit or adopt other “lighter” modes to serve foreign markets (exports) (Helpman, Melitz & Yeaple, 2004).

Second, larger, older and more productive firms can assume an higher level of risk and therefore support more demanding environments (Barkema & Drogendijk, 2007).

## **5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?**

---

In terms of financial capacity, there are no statistical results with significance to conclude anything in this issue. In fact, FDI depends of a stronger financial structure, but otherwise, it also implies a greater financial effort, which is reflected by a greater indebtedness. This dichotomy suggests further investigation to better understand the role of the source of financial capacity on FDI - in particular, differences between financing at home and host country would be a point of substantial interest since it may have impact on choice of the entry mode.

Looking to the impact of HCSMs on FDI, the direction of the results support the logic of our hypotheses' formulation, suggesting that firms consider the external support by home country governments as relevant to overcome some of the difficulties associated with FDI. Since foreign direct investors are involved in more demanding conditions, albeit with more capabilities, these firms may have utilized public supports to complement any lack of their endogenous resources and capabilities.

Our results reveal a tendency of firms with FDI to utilize more public support through informational services, which indicates that they suffer from a lack of information to develop such activities, and governmental agencies provide it easily and often for a relatively low cost. Otherwise, the tendency to utilize more public support through fiscal benefits may reveals the so-called taxes' sensitivity of firms. This evidence corroborates the ideas of Cummins & Hubbard (1995), Feldstein (1999) and Wärneryd & Walerud (1982) obtained for large economies. Establishing foreign subsidiaries, the firm end up having a reducing in taxes and this action allows somewhat of reinvestment of profits.

Finally, the tendency of foreign direct investors to utilize more public support through protocols between governmental agencies and banks than the remaining firms, reflects their capacity to engage in such contracts, which is not possible for firms with less and weaker networks (Huggins & Johnston, 2010).

In terms of control variables, despite the apparent capacity of Portugal to provide conditions to serve as base for FDI, the foreign-owned firms located in Portugal consider this country as a "last stop". Historical, linguistic and cultural ties with third countries continue underexploited by foreign-owned firms but also by academics.

## **5.5 Conclusions**

Does the home country public policy affect the existence of foreign direct investment? Beyond to confirm the fact that foreign direct investors tend to be larger, older, more productive and

## 5.5 Conclusions

---

domestic-owned, this study shows that have used of home country measures firms are more prone to have foreign subsidiaries. This result would also be observed in a different way. Firms when involved in modes of entry with higher levels of commitment and risk are more prone to utilize public supports to complement their capabilities.

Rather than hypothesising what came first, firms may see in public incentives likely to incorporate in their profit function. This point seems reinforced because the use of some measures of public support like informational services, fiscal benefits or support resulting from protocols between banks and governmental agencies lead us to consider that more than an increase of firms' resources capabilities in itself the use of public supports seems to have a complementarity and incremental effect on their activities.

Therefore, a feature that seems common to all the variables with statistical significance mentioned above is the existence of competitive advantages due to lower or reduced costs, e.g., resulting of the scale or efficiency, or the "internalization of public supports" in firms' cost function as seems clear with a higher probability of use public support, e.g., fiscal benefits, reduced interest rates, or information for a low cost.

The impacts of those instruments, firstly aimed at promoting exports, which is clearly justified, are expected to be an increase of cumulative and competitive advantages. However, since firms have volition to do what they wish with their resources and capabilities, advantages could be allocated to FDI if the complementarity and incremental association between exports and FDI is verified.

In the light of the findings of this study, we consider a need of disentangle the impacts of public incentives between exports and foreign investment. To do this would promise to increase policy making efficiency, by working through the rationalization and objectivity of interventions. Moreover, that policies taking into account firms capabilities should be the starting point to define targets of promotion schemes.

Since the number of employees transpires to be important, a judicious coordination of pro-internationalization and employment policies could have a positive impact on firms, and also on the domestic economy. In this way, the benefits to firms would naturally become benefits to the local economy, and the employment effects produced by pro-internationalization policies would work in the direction intended by employment policies, that is, symbiotically (Boddewyn, 1975). For each of the policies in question, the objectives need to be clearly stated and justified, defined and subject to being reported on, in order to gauge their success, and their impact on each others objectives.

## **5. OUTWARD FDI: DO PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES MATTER?**

---

## Chapter 6

# PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

### Abstract

This chapter offers an explanation of firms' behaviour when subject to home country incentives towards internationalization. We apply a structural equations model to better understand the impact of incentives on firms' growth and the gains of such variation on internationalization. Our model captures key dimensions of incentives, disentangles direct effects on sources of competitive advantage, and detaches indirect effects for different modes of internationalization. Although incentives were mainly directed to exports, in this chapter, we add evidence that public policy has a strong impact on foreign direct investment. Such impact flows through firms' resources and capabilities, which serve either exports and foreign direct investment.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres & Clegg (2013a) and Torres, Varum & Clegg (2013). We have benefited from comments and suggestions from Frank McDougall, Sharon Loane, and Stephen Young. We also appreciate the comments of two anonymous referees. The usual disclaimer applies.

## 6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

---

### 6.1 Introduction

As public regulation and incentives to firms have proliferated all over the world, scholarly research has neglected the mechanisms by which they work, and the precise nature of the impacts that they generate. For instance, within public incentives towards internationalization, despite the pioneering work by Gide (1883) taken by Graham (1923) to understand the role of external economies of scale upon the effects of international trade, the attention of scholars has been focused on quantifying such gains from single mechanisms in isolation, especially on firms exports<sup>1</sup> and, to a lesser extent, foreign direct investment (FDI).<sup>2</sup> Much less attention has been given to the simultaneous quantification of the direct effects resulting of the use of public incentives (USE) on firms' resources and capabilities (FRCs), and the indirect effects of the same incentives on exports and FDI.

This is an important omission in light of the strong interactions that exist between sources of competitive advantage, i.e., resources and capabilities, as well as between different modes of internationalization, i.e., exports and FDI.

In this chapter, we add to the literature a multi-firm confirmatory model of the impacts of legal incentives towards internationalization, which captures key dimensions of public support, disentangles the direct effects of public support upon different sources of competitive advantage, and detaches indirect effects of public support upon different modes of internationalization.

Public incentives are always expected to turn domestic firms more competitive in the international arena. These incentives are usually targeted according to FRCs (Storey, 2005; Storey & Tether, 1998), which fortification is most of the times taken together. In fact, the received literature does not disentangles the impacts of public incentives on FRCs, nor the interactions between exports and FDI. Thus, a critical issue is to know whether or not we should consider partial causal explanations or only complete explanations (Markus, 2010; Neuberg, 2003).

Following the lines of Ramondo & Rodríguez-Clare (2013), we believe that the direct

---

<sup>1</sup>For a review, see: Ahmed, Mohamed, Johnson & Meng (2002); Alvarez (2004); Alvarez & Crespi (2000); Arslan & Van Wijnbergen (1993); Balassa (1978); Bonner & McGuinness (2007); Bremer & Bell (1993); Calderon, Fayos & Cervera (2005); Christensen, Rocha & Gertner (1987); Coughlin & Cartwright (1987); Czinkota (1982); Demick & O'Reilly (2000); Edmunds & Khoury (1986); Francis & Collis-Dodd (2004); Freixanet (2012); Genctürk & Kotabe (2001); Gil, Llorca & Martinez (2008); Girma, Gong, Görg & Yu (2009); Girma, Görg & Wagner (2009); Görg, Henry & Strobl (2008); Gronhaug & Lorentzen (1983); Hays, Ehrlich & Peinhardt (2005); Helpman, Melitz & Yeaple (2004); Hogan, Keesing & Singer (2001); Itoh & Kiyono (1987); Kedia & Chhokar (1986); Kotabe & Czinkota (1992); Lederman, Olarreaga & Payton (2010); Martincus & Carballo (2008, 2010, 2012); Mattsson (1972); Moini (1998); Olson (1975); Panagariya (2000); Richards, Ispelen & Kagan (1997); Rose (2007); Sheldon, Pick & McCorriston (2001); Spence (2003); Weaver, Berkowitz & Davies (1998); Wilkinson & Brouthers (2006); Wilkinson, Keillor & D'Amico (2005).

<sup>2</sup>For a review, see: Bannò, Piscitello & Varum (2011); Bannò & Sgobbi (2010); Wilkinson & Brouthers (2000b).

## 6.1 Introduction

---

effects of public incentives on the sources of competitive advantage, and the indirect effects on the modes of internationalization could be disentangled with a complex model. In fact, there are rich interactions between FRCs,<sup>1</sup> as well as between exports and FDI,<sup>2</sup> which justify the use of a statistical accommodation of these links.

Taking for instance the association between exports and FDI, if the complementarity forces dominate, the gains from export calculated in these models will be lower than those in a model in which is taken the appropriate account of such forces (Irarrazabal, Moxnes & Opro-molla, 2013; Ramondo & Rodríguez-Clare, 2013).

Therefore, exhaustive models, behind to allow us to disentangle properly the effects of policy and to give a higher-level perspective to the analysis, are more consistent and realistic than simple models to study the behaviour of firms when subjected to the impacts of at large incentives as the home country support measures towards internationalization (HCSMIs).

We believe that more efficient policies may result from a better knowledge of the direct effects of HCSMIs upon FRCs, as well as from the same incentives upon different modes of internationalization. For instance, if the effects of policies are equally distributed between resources (RES) and capabilities (CAP), firms should be supported by and large - as happens nowadays in most of the countries. Otherwise, if the direct impacts of HCSMIs vary considerably between RES and CAP, public policy should be more detailed to achieve properly each of these sources of competitive advantage. This same rationale applies to the indirect effects that HCSMIs may produce upon different modes of internationalization.

As the impacts of HCSMIs' fortification may differ between FRCs, the indirect effects of these same incentives upon exports and FDI could be asymmetric. There are many reasons supporting this imbalance. We believe that two are important in terms of home countries external positioning. The first is because HCSMIs are mainly targeted to increase exports, which effects are justified on the domestic country balance of payments. The second is because the FDI is just necessary when trade does not work.

Taking these two points in to consideration, global institutions, such as World Bank, International Monetary Fund, or the World Trade Organization, regularly promulgate advice predicated on the belief that measures aiming at increase the internationalization - no matters the mode of entry - generate positive effects on global economic growth.

---

<sup>1</sup>See for a review: Amit & Schoemaker (1993); Barney (2001b); Dyer & Singh (1998)

<sup>2</sup>See for a review: Alguacil & Orts (2002); Arnold & Hussinger (2010); Blonigen (2001); Buckley & Pearce (1979); Egger (2001); Girma, Kneller & Pisu (2005); Glass & Saggi (2005); Head & Ries (2001, 2004); Helpman, Melitz & Yeaple (2004); Lai & Zhu (2006); Lipsey, Ramstetter & Blomström (2000); Pain & Wakelin (1998); Pfaffermayr (1996, 2004); van Tulder & Vettas (2003).



## **6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION**

---

In general, this perspective has had traction on country-level rules and explains the observation that all governments share policies of promoting the international success of domestic firms (Manners, 2009). Some evidence points that a liberalization of trade regimes or other openness policies could be associated with welfare growth (Wacziarg & Welch, 2008). This point is reinforced by broad but consistent literature suggesting a positive impact of exports on domestic economic activity (Baldwin & Robert-Nicoud, 2008; Ben-David, 1993; Dollar, 1992; Edwards, 1998; Frankel & Romer, 1999).

Despite this general understanding, less is known about the mechanisms through which pro-internationalization policies promote exports, and even less, how such policies might make a difference to outward foreign direct investment (OFDI).

Indeed, there is a deep-seated inability of policy, and of policy makers, to recognize the distinction between outcomes of policy for exports and OFDI, which can be attributed to a lack of understanding of the effects of the policy measures themselves.

According to (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2012), in the real world governments do not necessary do what the analysis of economists tells them they should do. Between politicians, seems to be established the idea that many policy decisions to stimulate the internationalization of domestic firms are more akin to mere “acts of faith” than a structured and rationale act subjected to accurate evaluation tools (Caplan, 2001, 2007).

The mechanisms through which public support incentives affect the internationalization have not been subjected to rigorous testing to understand scientifically the mechanisms through which policies achieve their objectives.

To start an analysis of such mechanisms, it is necessary to frame the policy makers’ position upon the mode of expansion of domestic firms. It is conventional wisdom that public policy interventions are traditionally favourable to exports<sup>1</sup> and averse to imports, within the home country external accounts. Regarding FDI, despite the inward foreign direct investment (IFDI) may weaken the market share of domestic firms, the flows of inward investments are typically portrayed as favourable and worthy of attraction.

Otherwise, notwithstanding the arguments claiming that OFDI may increase the level of home activity by improving firms’ profitability, competitiveness, and global scope, but there is a deadlock when potentially negative effects on domestic economy are weighed in (Graham, 1932; Whittlesey, 1932). Foremost among these are the threat of off shoring - in the words of Head,

---

<sup>1</sup>Ozawa (2013) explores the idea that FDI in emerging markets have two opposing effects on the basis for trade; one is to expand comparative advantage (i.e., a pro-trade effect), and the other is to reduce comparative advantage (i.e., an anti-trade effect). In fact, this embodies a contrast of Ricardos view on cross-border investment and Samuelsons scepticism about globalization.

## 6.1 Introduction

---

Mayer & Ries (2009) or the “hollowing out” of the domestic economy, a process described by Moran (2009a).

Given this state of affairs, we expected that policy makers are in a profound inconsistency when attempting to design policy with potential impacts upon OFDI, at least across the broad spectrum of eventualities.

Interestingly and despite this theoretical stalemate underlying the provision of public support for internationalization when it may achieve OFDI, the scale and scope of HCSMIs in this field has expanded over time all around the world (Ariff & Hill, 2011; Rodrik, 2010).

Large amounts of public resources have been allocated by several countries to enhance the international expansion of domestic firms, including OFDI (Luo, Xue & Han, 2010; UNCTAD, 2006; Wang, Hong, Kafouros & Boateng, 2012). Taking for instance the case of a small and open economy, Portugal, which has the virtue of maintaining a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization since the middle 1990s - principally through the encouragement of exports; this period also coincides with a strong increase of OFDI flows.

To cover this apparent gap between governments actions and theoretical knowledge in what concerns to the role of pro-internationalization policies on OFDI, and at the same time to shed light on the mechanisms in which pro-internationalization policies achieve their objectives, it seems necessary to explore the main sources of firms' heterogeneity, which more likely have contributed to their growth. Two main sets are considered: resources (RES) and capabilities (CAP). To capture the impact of public policies on exports and outward investments and observe such flow separately through FRCs, it is applied a methodology based on a structural equations model (SEM) (Heckman & Vytlacil, 2005).

The main findings of our study confirms a positive (but considerably different) effect of HCSMIs on the accumulation of FRCs, and of this growth on exports and OFDI. Since public policies are not completely declared to support OFDI, but instead to support exports, there is a spillover effect of public support incentives on OFDI, which seems to result from a complementarity effect between exports and FDI.

This chapter is organized as follows. Section 6.2 explores the direct effects of HCSMIs upon FRCs, and the indirect effects of HCSMIs upon exports and FDI. Section 6.3 presents the data and empirical strategy followed to understand the direct impacts of policy on resources and capabilities and its indirect effects on export and FDI. Section 6.4 presents the results, which include direct, indirect and total effects. We also check the model validity and discuss results. Finally, section 6.5 concludes.

## **6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION**

---

### **6.2 Public Supports, Firms' Growth and Internationalization**

The literature does not distinguish clearly resources from capabilities. For instance, Barney (1991) considers that firms' resources (including all assets, capabilities, organizational processes, firm attributes, information, knowledge, etc.) controlled by a firm that enable to conceive and implement strategies in which we observe an improvement of efficiency and effectiveness. Kraaijenbrink, Spender & Groen (2010) provide one of the most lucid attempts to clarify these concepts. They consider that one limitation of the resource-based view (RBV) is that even the processes of resource development and deployment are - like the resources themselves - conceptualized as capabilities, in terms of their ownership rather than in terms of integration and application. To arrive at a better-determined concept of FRCs, we consider useful to explicitly distinguish capacity from action (or process).

Resources and capabilities both should be conceived as assets that enable a firms' actions (Hodgson, 2008), but, against the definition of Wernerfelt (1984), resources are different of capabilities because of the tangibility, i.e., resources are tangible and capabilities are intangible assets.

So far, empirical studies do not benefited from this distinction, and have primarily adopted an approach that includes a set of FRCs as independent variables and performance or strategic competitive advantage (SCA) as the dependent variable. Such research leaves the processes by which resources and capabilities are deployed black boxed.

Opening this black box requires that empirical research methods need to be extended toward process-based approaches. Our study puts resources and capabilities as "filters" of public support incentives towards internationalization. Thus, we may understand how do HCSMIs achieve OFDI through FRCs, but also understand how resources and capabilities react in terms of absorptive capacity to public support incentives.

In order to achieve these objectives, first, we will explore why do firms using public support incentives may develop faster resources than capabilities, and then, why do export promotion achieve FDI, despite not being a declared objective of formal policy.

#### **6.2.1 Public Incentives and Assets' Fortification**

The process of accumulation of resources and capabilities may appear at different paces. Public support incentives increase resources faster than capabilities. The reason underling this fact roots on the nature and timing of development of resources and capabilities inside the firm.

## 6.2 Public Supports, Firms' Growth and Internationalization

---

Resources can be acquired and automatically added to the firms' structure. Otherwise, capabilities need to be developed at a slower pace (Francis & Bessant, 2005; Gavetti, 2005). Adding to this rationale, most of the firms have no absorptive capacity to transform public incentives into capabilities, e.g., more innovation or more qualified resources, instead they act upon HCSMIs in an opportunistic way, i.e. transforming public incentives into profits.

This process becomes more evident when the size or scale of resources increase. Indeed, larger firms more likely benefit from scale economies (Benston, Hanweck & Humphrey, 1982; Caves, Khalilzadeh-Shirazi & Porter, 1975). Scale effects permit lower transaction costs (Sethi & Judge, 2009), a greater availability of capital (Audretsch & Elston, 2002), a greater ability to diversify (Dass, 2000), a large resource base (Brouthers, Brouthers & Werner, 2008; Vachani, 2005), an easy access to market information (Loungani, Mody, Razin & Sadka, 2003), a greater knowledge of procurement sources (Almeida, 1996), and the ability to undertake large ventures without undue risk (Zaheer, 1992). According to these arguments, we can derive the following hypothesis.

**Hypothesis 8.** *The direct effects of public support incentives upon firms' resources are stronger than upon firms' capabilities.*

### 6.2.2 Public Policy Spillovers

HCSMIs achieve different modes of internationalization through the "filter" of FRCs. The sources of SCA can be at the same time associated either with the absorptive capacity over the public support and as a driving force of international positions either on exports and FDI. However, the effects upon these two modes of entry is not expected to be the same.

The impact of HCSMIs upon the exports is more extensive than upon FDI. As a matter of fact, HCSMIs are mainly directed (and justified) to exports, and therefore FDI could just be a spillover effect of public policy, which results mainly in an accumulation of resources. Thus, HCSMIs contribute to the complementarity effect between exports and FDI. According to these arguments, we can derive the following hypothesis.

**Hypothesis 9.** *The indirect effects of export promotion incentives upon FDI are mainly due to resources' accumulation, which contributes to the complementarity effect between exports and FDI.*

### 6.3 Data and Empirical Strategy

#### 6.3.1 Empirical Setting

Following the hypotheses formulated in the previous section, our empirical strategy follow three steps. First, it was necessary to obtain a pilot sample from an economy, which has applied and maintaining a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization.

Portugal has done this since the middle 1990s. Indeed, this small and open economy have developed an extensive and diverse grant support system to make domestic firms more competitive, first in an European scale and later globally. Second, in order to identify the public support incentives implemented in this country, it was done a deep analysis of the idiosyncrasies and compatibilities of the legal instruments supporting 11 different types of HCSMIs as Table 6.1 identifies.<sup>1</sup> Third, in order to obtain survey data, we developed and administered a questionnaire on a sample of firms whose contacts were previously obtained from 89 business associations and organized by all regions and industries. From the contacts, we pick up a sample of 4,637 firms.<sup>2</sup>

Between December 2009 and May 2010, over 10% of the respondent reported to use at least one type of public support incentive, i.e, we collected 441 complete and valid responses. Table 6.2 depicts a summary statistics in two moments. Before the participation in HCSMIs and the moment when questionnaire was fulfilled. Data between these moments vary considerably. Indeed, the use of HCSMIs apparently has considerable positive impacts on dependent variables studied. Firms have increased their employment in average 218 persons, their assets of €7 millions, exports of €28 millions, FDI stocks of €4 millions, innovative intensity of 3%, and the number of employees with bachelor degree of 8%.

---

<sup>1</sup> Pro-internationalization policies are depicted from legal instruments that enforce the application of HCSMIs, whose include information provision, technical assistance, financial support, investment insurance schemes, fiscal benefits, and measures related to the trade and transfer of technology (Brewer, 1993; UNCTAD, 2001a).

<sup>2</sup>Following the recommendations of Behling & Law (2000) and Converse & Presser (1986), the questionnaire was developed five milestones in mind. First, the relevant literature was reviewed to identify measures of the constructs. Second, to have content validity, two consultants and five managers read the questionnaire providing suggestions for revision. Third, the questionnaire was pre-tested by personal interviews in ten firms, five with foreign subsidiaries. Fourth, the questionnaire was upload on-line. Fifth, during the disclosure process, firms were contacted successively by e-mail, phone, and in some cases by interview.

## 6.3 Data and Empirical Strategy

**Table 6.1:** Pro-Internationalization Incentives and Legal Instruments

Type	Legal Instruments
Public support for trade fairs and state missions (HCSMI1)	law 560/2004 and law decree 1463/2007
Public support through training and consulting services (HCSMI2)	law 560/2004
Public support through informational services (HCSMI3)	law 560/2004 and law decree 245/2007
Public support for exchanging human resources (HCSMI4)	law decree 245/2007 and law 249/2009
Public support through international agreements (HCSMI5)	law decree 245/2007
Public support through investment and credit insurance or mutual funds (HCSMI6)	law decree 245/2007
Public support through venture capital (HCSMI7)	law decrees 290/1994, 401/1999 and 249/2009
Public support through fiscal benefits (HCSMI8)	law decrees 290/1994, 401/1999 and 249/2009
Public support through other public financial support (HCSMI9)	laws 1254/2003, 560/2004, in the ministerial decree 1998/2006, and in law decrees 187/2007, 1463/2007, 250/2008, 65/2009 and 353-A/2009
Public support through protocols of governmental agencies and banks (HCSMI10)	law decree 245/2007
Public support for acquiring or developing brands, marketing, or sales (HCSMI11)	laws 1254/2003 and 560/2004, and in law decrees 290/1994, 1463/2007, 250/2008, 353-A and 1020
Source: authors	

**Table 6.2:** Summary Statistics

Variables	Average (number)			Variables	Average (%)		
	First HCSMI	Last HCSMI	( $\Delta$ )		First HCSMI	Last HCSMI	( $\Delta$ )
Employees	311	529	218	Innovative intensity	1	4	3
Assets (€ millions)	5	12	7	Human capital	12	23	8
Exports (€ millions)	11	39	28				
FDI stocks (€ millions)	1	5	4				
Source: authors							

## 6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

---

### 6.3.2 Method of Analysis

We model the effects of public support incentives on firms' internationalization through a SEM. For the purpose of our study, the SEM is a model that allow us to capture the key dimensions of public support, disentangles sources of competitive advantage, and detaches effects of policy on different modes of internationalization.

We see many advantages in SEM models upon some more standard techniques. For example, it is assumed in multinomial regression that all predictor variables are measured without error. In diagrams of structural equation variables, residual terms may be represented using the same symbols as for substantive latent variables. This is because the error variance must be estimated, given the whole model and the data (Kline, 2010).

Thus, the SEM fits our research question(s) as follows:

$$\mathbf{Y} = \mathbf{B}\mathbf{Y} + \mathbf{X}\mathbf{\Gamma} + \alpha + \zeta \quad (6.1)$$

where matrix  $\mathbf{Y}$  represents the variation of the observed endogenous variables (exports and FDI). The matrix  $\mathbf{B} = [\beta_{ij}]$  represents the coefficients of endogenous variables, which predict other endogenous variables, our three latent variables (use of HCSMIs, variation of resources, and variation of capabilities). The matrix  $\mathbf{\Gamma} = [\gamma_{ij}]$  represents the coefficients of the exogenous variables (11 types of HCSMIs and the proxies of resources (number of employees (EMP) and headquarters assets (ASSET)) and capabilities (innovative intensity (RDI) and qualification of human capital (HRQ)). The vector  $\alpha = [\alpha_i]$  represents the intercepts for endogenous variables, and the vector  $\zeta$  is assumed to have mean zero and  $\text{COV}(\mathbf{X}, \zeta) = \mathbf{0}$ . Let  $\kappa = [\kappa_{ij}] = E(\mathbf{X})$ ,  $\Phi = [\phi_{ij}] = \text{Var}(\mathbf{X})$  and  $\Psi = [\psi_{ij}] = \text{Var}(\zeta)$ , then the mean vector of the endogenous variable is:

$$\mu_{\mathbf{Y}} = E(\mathbf{Y}) = (\mathbf{I} - \mathbf{B})^{-1}(\mathbf{\Gamma}\kappa + \alpha) \quad (6.2)$$

and the matrix of variance of endogenous variables is:

$$\Sigma_{\mathbf{Y}\mathbf{Y}} = \text{Var}(\mathbf{Y}) = (\mathbf{I} - \mathbf{B})^{-1}(\mathbf{\Gamma}\Phi\mathbf{\Gamma}' + \Psi)\{(\mathbf{I} - \mathbf{B})^{-1}\}' \quad (6.3)$$

and the covariance matrix (between the endogenous variables and the exogenous variables) is

$$\Sigma_{\mathbf{Y}\mathbf{X}} = \text{Cov}(\mathbf{Y}, \mathbf{X}) = (\mathbf{I} - \mathbf{B})^{-1}(\mathbf{\Gamma}\Phi) \quad (6.4)$$

Let  $Z$  be the vector of all variables:

$$Z = \begin{pmatrix} Y \\ X \end{pmatrix}$$

Then its mean vector is:

$$\mu = E(Z) = \begin{pmatrix} \mu_Y \\ \kappa \end{pmatrix}$$

and its variance matrix is:

$$\Sigma = Var(Z) = \begin{pmatrix} \Sigma_{YY} & \Sigma_{YX} \\ \Sigma'_{YY} & \Phi \end{pmatrix}$$

### 6.3.3 Variables and Measurement

Three latent variables support our model - *USE*, *RES*, and *CAP*. These variables were obtained respectively: through a construct of 11 binary variables that represent the use of each type of public support that Table 6.1. depicts (0: not use; 1: use for each of the 11 HCSMIs), and two constructs which represent the FRCs have respectively the variables: *EMP*, *ASSET*, *RDI* and *HRQ* (two each) (see Table 2 for details).

The correlations between independent variables and other diagnostic tests conducted suggest no danger of multicollinearity (see Table 6.3 for details). Robust standard errors to address the heteroscedasticity issue are reported for all the regressions (White, 1980). As a robustness check, results were cross-validated with re-sampling techniques, which are powerful tools for estimating standard errors from small samples. This involved the calculation of bootstrap standard errors with 100,000 replications and statistical tests from the average of the statistic from the bootstrap samples. All these methods yielded consistent results.



## 6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

**Table 6.3:** Observed Variables: Description and Measurement

Variable	Description	Computation
Use of public support for participation in trade fairs or state missions (HCSMIs1)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through training and consulting services (HCSMIs2)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through informational services (HCSMIs3)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through international exchange programs for human resources (HCSMIs4)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through international investment agreements (HCSMIs5)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through investment and credit insurance and mutual funds (HCSMIs6)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through venture capital capital (HCSMIs7)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through fiscal benefits (HCSMIs8)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through other public financial support (HCSMIs9)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks (HCSMIs10)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Use of public support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMIs11)	It is a binary variable (0 if not used and 1 if used)	N.A.
Variation of employment	Natural logarithm of one plus the variation on number of employees between 2009 ( $EMP_t$ ) and the first year of participation in any public support incentives( $SIZE_{t-1}$ ) to the number of employees in the same year.	$EMP = \ln\{1 + \frac{EMP_t - EMP_{t-1}}{EMP_{t-1}}\}$
Variation of assets	Natural logarithm of the headquarters assets variation between 2009 ( $ASSET_t$ ) and the first year of participation in any public support incentives( $ASSET_{t-1}$ ) to the subsidiaries assets in the same year.	$ASSET = \ln\{1 + \frac{ASSET_t - ASSET_{t-1}}{ASSET_{t-1}}\}$
Variation of innovative intensity	Natural logarithm of 2 plus the variation of innovative intensity during 2009 $RDI_t = \frac{R\&D\ Expenses}{Sales}$ and the first year of participation in any public support incentives( $RDI_{t-1}$ ) (net present value) to the innovative intensity in the same year.	$RDI = \ln\{2 + \frac{(RDI_t) - (RDI_{t-1})}{(RDI_{t-1})}\}$
Variation in qualification of human capital	Natural logarithm of 2 plus the difference in the qualification of human resources in terms of percentage of employees with bachelor $BA$ in total of employees during 2009 $HRQ_t = \frac{SIZE_{BA}}{SIZE_{Total}}$ and the first year of participation in any public support incentives( $HRQ_{t-1}$ ) to the qualification of human capital in the same year.	$HRQ = \ln\{2 + \frac{(HRQ_t) - (HRQ_{t-1})}{(HRQ_{t-1})}\}$
Variation of exports	Natural logarithm of one plus the variation of exports (headquarters) between 2009 ( $EXP_t$ ) and the first year of participation in any public support incentives( $EXP_{t-1}$ ) (net present value) to the value of exports during the same year.	$EXP = \ln\{1 + \frac{EXP_t - EXP_{t-1}}{1 + EXP_{t-1}}\}$
Variation of FDI	Natural logarithm of one plus the variation of FDI [assets of subsidiary(ies)] between 2009 ( $FDI_t$ ) and the first year of participation in any public support incentives( $FDI_{t-1}$ ) (net present value with discount rate of 3%/year) to the value of foreign direct investment during the same year.	$FDI = \ln\{1 + \frac{FDI_t - FDI_{t-1}}{FDI_{t-1}}\}$

Source: authors

**Table 6.4:** Cross-correlation Matrix

Variables	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
(1) Use of HCSMI <sub>s1</sub>	1.000																
(2) Use of HCSMI <sub>s2</sub>	0.446	1.000															
(3) Use of HCSMI <sub>s3</sub>	0.338	0.330	1.000														
(4) Use of HCSMI <sub>s4</sub>	0.189	0.289	0.240	1.000													
(5) Use of HCSMI <sub>s5</sub>	0.119	0.115	0.322	0.101	1.000												
(6) Use of HCSMI <sub>s6</sub>	0.087	0.157	0.335	0.177	0.438	1.000											
(7) Use of HCSMI <sub>s7</sub>	0.111	0.083	0.341	0.071	0.450	0.353	1.000										
(8) Use of HCSMI <sub>s8</sub>	0.291	0.210	0.387	0.015	0.250	0.218	0.320	1.000									
(9) Use of HCSMI <sub>s9</sub>	0.026	0.118	0.288	0.207	0.269	0.563	0.353	0.211	1.000								
(10) Use of HCSMI <sub>s10</sub>	0.105	0.044	0.151	0.095	0.147	0.205	0.204	0.139	0.282	1.000							
(11) Use of HCSMI <sub>s11</sub>	0.165	0.214	0.283	0.167	0.390	0.297	0.325	0.232	0.232	0.198	1.000						
(12) EMP	-0.163	-0.235	0.019	-0.093	0.145	0.067	0.086	0.137	0.047	0.098	0.099	1.000					
(13) ASSET	-0.101	-0.121	-0.028	-0.149	0.106	0.038	0.138	0.092	0.014	0.095	0.064	0.498	1.000				
(14) RDI	0.007	0.001	0.058	-0.045	0.110	0.059	0.155	0.093	0.056	0.099	0.077	0.099	0.144	1.000			
(15) HRQ	0.067	0.052	0.028	0.152	-0.027	-0.057	-0.022	-0.056	-0.036	-0.017	-0.037	-0.321	-0.277	0.034	1.000		
(16) EXP	0.043	0.028	0.066	-0.068	-0.029	0.041	-0.058	-0.033	-0.079	0.009	-0.007	0.024	0.012	-0.097	0.007	1.000	
(17) FDI	0.173	0.108	0.180	0.003	0.055	0.115	0.085	0.326	0.083	0.112	0.067	0.257	0.144	0.067	-0.075	0.046	1.000

## **6.4 Results**

### **6.4.1 Direct Effects**

Within the structural equations modelling, the relationship between two variables is not necessarily causal. Therefore, covariances and correlations between independent variables are essential to estimate direct and indirect effects. In our case the use of HCSMIs are related to exports and FDI - two different modes of internationalization.

Figure 6.1 illustrates all results of the model. Table 6.4 details the direct effects. The coefficients of USE on RES and CAP are, respectively, 3.1 and 0.41. That is, the USE one full standard deviation above the mean predicts a variation on RES of 3.1 standard deviations above the mean, holding the variation of CAP constant. Likewise, a level of USE one full standard deviation above the mean is associated with a variation of CAP about 0.41 standard deviations above the mean, controlling for firm resources variation.

In terms of direct effects of RES and CAP on EXP, the results of the coefficients are respectively, 1 and 3.7, that is, a level of variation on RES one full standard deviation above the mean predicts a variation of exports of 1 standard deviations above the mean, holding the variation on CAP constant. Similarly, a level of CAP variation of one full standard deviation above the mean is associated with a variation on EXP of 3.7 standard deviation above the mean, controlling by RES variation.

In terms of direct effects of RES and CAP on FDI, the results of the coefficients are respectively, 0.53 and 1, that is, a level of variation on RES one full standard deviation above the mean predicts a variation on FDI of 0.53 standard deviations above the mean, holding the variation on capabilities constant. In the same vein, a level of variation on CAP one full standard deviation above the mean is associated with a variation on FDI of 1 standard deviation above the mean, controlling for the firm resources variation.

### **6.4.2 Disturbance Variances**

The estimated disturbance of variances represents the unexplained variability for each of the endogenous variable. Table 6.5 illustrates that the standardized disturbance variance of USE is 0.284. That is, the proportion of observed variance in USE not explained by direct causes (the construct of the 11 HCSMIs) is 28.4%. The proportion of explained variance for USE is  $R^2_{HCSMIs} = 1 - 0.284 = 0.716$ . Thus, the model explains 71.6% of the total variance in USE.

## 6.4 Results

The estimated disturbance variances for the other four endogenous variables - RES, CAP, EXP and FDI - are interpreted similarly.

**Table 6.5:** Maximum Likelihood Estimates for a Recursive Path Model of Causes and Effects of Public Support on Exports and FDI

Parameter	Direct Effects
Use of HCSMIs → Resources	3.1*
Use of HCSMIs → Capabilities	0.41
Resources → Exports	1***
Capabilities → Exports	0.27**
Resources → FDI	0.53***
Capabilities → FDI	1***
Disturbance Variances	
Use of HCSMIs	0.284***
Resources	7.3***
Capabilities	3.7*
Exports	40***
FDI	9***

Source: authors

### 6.4.3 Indirect Effects

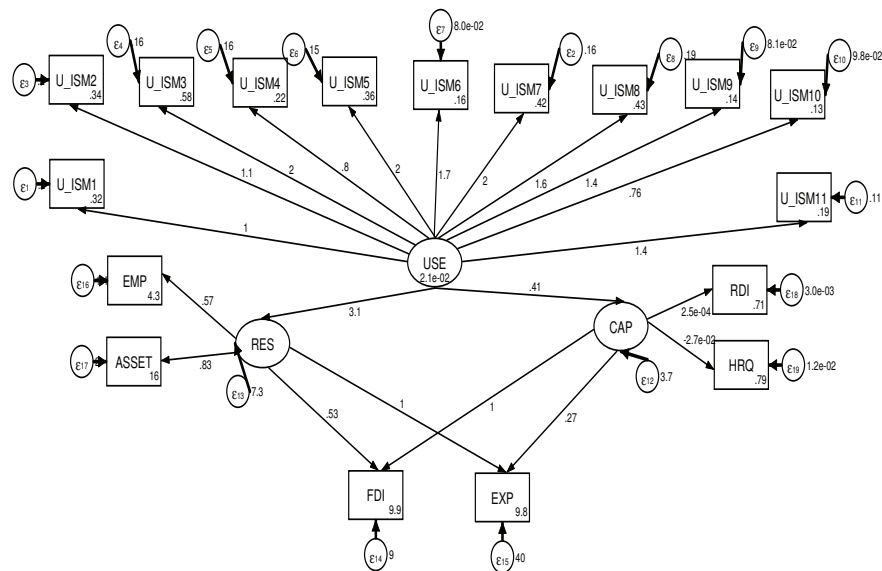
The indirect effects or path coefficients are the product of direct effects. The standardized indirect effect of the USE on EXP through the mediator variation in RES is estimated as the product of the standardized coefficients for the constituent paths, which is  $3.1 * 1 = 3.1$ . The rationale for this derivation is the following. The USE has a certain direct effect on RES, 3.1, and is totally transmitted to EXP. The result 3.1 indicates that the level of EXP is expected to increase by 3.1 standard deviations for every increase in USE of one full standard deviation via its prior effect on variation of the resources. In terms of standardized indirect effect of USE on EXP through the mediator variation on CAP, it is estimated as the product of the standardized coefficients for the constituent paths, which is  $0.41 * 0.27 = 0.11$  and the level of EXP is expected to increase by 0.11 standard deviations for every increase in USE of one full standard deviation via its prior effect on CAP.

In terms of standardized indirect effect of USE on FDI through the mediator variation on RES, it is estimated as the product of the standardized coefficients for the constituent paths,

## 6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

which is  $3.1 * 0.53 = 1.64$ . That is, the USE has a certain direct effect on RES, 3.1, but only part of this effect (0.53 of it) is transmitted to FDI. The result 1.64 indicates that the level of FDI is expected to increase by about 1.64 standard deviations for every increase in USE of one full standard deviation via its prior effect on RES. In terms of standardized indirect effect of USE on FDI through the mediator variation on CAP, it is estimated as the product of the standardized coefficients for the constituent paths, which is  $0.41 * 1 = 0.41$ , and the level of FDI is expected to increase by about 0.41 standard deviations for every increase on USE of one full standard deviation via its prior effect on variation on CAP.

**Figure 6.1:** SEM Results



Source: authors

#### 6.4.4 Total Effects and Effect Decomposition

Total effects are the sum of all direct and indirect effects of one variable on another. For example, the standardized total effect of USE on EXP is the sum of the direct effect and indirect effects, i.e.,  $(0.41 * 0.27) + (3.1 * 1) = 3.21$ . Standardized total effects are also interpreted as path coefficients, and the value of 3.21 means that increasing the USE by one standard deviation increases EXP by almost 3.79 standard deviations via all presumed direct and indirect causal links between these two variables. In terms of standardized total effect of USE on FDI, it is obtained the following sum of the direct and indirect effects:  $(3.1 * 0.53) + (0.41 * 1) = 2.05$ . This value implies that increasing the USE by one standard deviation (0 to 1) the variation of EXP increases by almost 2.95 standard deviations via all presumed direct and indirect causal links between these two variables.

#### 6.4.5 Model Robustness

Table 6.5 reports the likelihood ratio of the model versus saturated test and the baseline versus saturated test to report the model robustness. In terms of goodness-of-fit test statistics, the  $\chi^2$  test statistic is significant at 0.05, which suggests a good fit of the model. The RMSEA is 0.081 and since it is less than 0.1, it indicates a acceptable fit (Browne & Cudeck, 1993). Our model presents small values of AIC and BIC, which indicates a high goodness of fit. In terms of CFI and TLI or non-normed fit index the model presents a value close to 1 what is considered as a good fit (Bentler, 1990).

Table 6.5 also reports the SRMR and CD. A perfect fit corresponds to a SRMR of 0. However, a good fit is a small value limited by some authors to 0.08 (Hancock & Mueller, 2006), our model presents a SRMR of 0.076, which is acceptable. For CD a perfect fit corresponds to 1, Table 6.5 shows 0.823, what is considered as good.

#### 6.4.6 Discussion

Home country support measures towards internationalization apparently have a positive effect on domestic firms' internationalization. Governments crafted these measures mainly with exports in mind and many times as part of policy rhetoric, which favours specific interests (Acemoğlu, Egorov & Sonin, 2013; Grossman & Helpman, 2005; Laffont & Tirole, 1991). Our study reveals an amplitude of public incentives to create a spillover effect upon FDI. Such impact seems to

## 6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION

**Table 6.6:** Overall Goodness of Fit

Fit statistic	Value	Description
<b>Likelihood ratio</b>		
$\chi^2_{m.s.} (115)$	474.556	model vs. saturated
$p > \chi^2$	0.000	
$\chi^2_{b.s.} (136)$	1622.506	baseline vs. saturated
$p > \chi^2$	0.000	
<b>Population error</b>		
RMSEA	0.081	Root mean squared error of approximation
90% CI, lower bound	0.074	
upper bound	0.088	
pclose	0.000	Probability RMSEA $\leq$ 0.05
<b>Information criteria</b>		
AIC	11238.677	Akaike's information criterion
BIC	11462.948	Bayesian information criterion
<b>Baseline comparison</b>		
CFI	0.964	Comparative fit index
TLI	0.927	Tucker-Lewis index
<b>Size of residuals</b>		
SRMR	0.076	Standardized root mean squared residual
CD	0.823	Coefficient of determination

Source: authors

derive from the incremental effect of public policies upon FRCs, which relates to the complementary effect between exports and FDI - as early identified by several scholars. Additionally, our results point a considerable difference on the mode how HCSMIs flow through FRCs to achieve exports and FDI.

Unlike exports, FDI has no clear justification to be promoted by and large. This does not mean the non-existence of HCSMIs, they have mushroomed during the last years in several countries, what happens is that the literature lacks to provide a cabal understanding for such action. Following the predictions of Brander (1995) that the “*government of a country where the firms are located cannot implement any policy to directly affect foreign rivals to the firms in their own country*”, the only natural option is to subsidize exports as long as it pays the government to do so. Our study corroborates this same, but also reveals the mismatch between theoretical justifications and policy activity, and improves knowledge about how policy support incentives achieve OFDI, as it is.

The use of public support mainly directed to exports, *qua* determinant of FDI, provides a good test to understand how firms behave when policy was implemented. Through the stimulation of exports, governments wish to increase both their scale and the share of their domestic enterprises in the world output, and to promote the attainment of economic development goals at home. However, many policy decisions to stimulate the internationalization of domestic firms have been more akin to mere “acts of faith” that firms can appropriate (Marglin, 1963; Nichols,

1964; Pecorino, 1999).

Governments lack a structured and rationale action, which are subjected to accurate evaluation tools. These tools seem not exist and policy makers have come to rely on custom and practice in the way they design their characteristically top-down policies. Indeed, policy makers have grown reluctant to make changes because they see the relationship between policy actions and the outcomes in terms of firms' behaviour as still speculative in nature, since it has not been subjected to rigorous testing to understand scientifically the mechanisms through which policies achieve their objectives.

Another aspect that emerges from our study is the “wave of impacts” that HCSMIs may have upon firms' strategies. Are “incentives' pressure” upon exports and FDI concentrated or extended over time? This question deserves further work. Our study could not answer definitely to this question, but they confirm that the total effect of HCSMIs on exports and FDI represents a considerable variation. Even assuming that policy is firstly directed to promote exports, the impact of this “force” upon FDI does not necessarily mean a weaker impact as our results show. This is because firms with greater exports may also promptly switch to become investors.

Thus, HCSMIs may have a faster, but weaker impact on exports over time than on FDI, on which a larger effect reflected on a step-up on firms' competitive position may prevail for several years after the use of HCSMIs. An investigation supported by panel or pseudo-panel data with several periods would help us to better understand this effect, and therefore to evaluate the efficacy of public support on FDI.

## 6.5 Conclusions

In this chapter, we conceptualize the role of home country public support incentives as a “tonic” for firms' resources and capabilities. In practical terms, this exercise leads us to believe that public incentives have affected Portuguese firms' internationalization positively through a fortification of their resources and capabilities. Presented with this evidence, a naïve researcher may infer a broad justification for public policy intervention in favour of a generalized international expansion, including foreign direct investment, however, this is not as straightforward as it might seem.

This effect could have two understandings. First, helping to generate a more balanced international expansion through public support incentives to exports not only give rise to immediate effects but also allow the development of resilience on firms to resist in more demanding



## **6. PUBLIC SUPPORT, SOURCES OF COMPETITIVE ADVANTAGE AND MODES OF INTERNATIONALIZATION**

---

periods.

Second, the two challenges that firms may find when going abroad, i.e., of lack of capabilities and of markets competition either at home (to create competitive basis) and abroad (to create global competitiveness) are quite distinct, and may not become apparent at the same time, but rather emerge in succession. The dynamic of firms' need of public incentives may emerge as follows. Initially, firms may benefit from public support incentives to reinforce their resources and capabilities but not evolve in more demanding foreign markets. Later, with an upgrade in capabilities, supported firms may wish to expand into more challenging conditions, for which a fortification of capabilities is required again.

From this emerges a conflict between government objectives, in respect of creating competencies and autonomy in firms, and of firms self-interest in increasing their profits, which may degenerate into a spiral of dependency on public incentives. In fact, firms are moving targets, which makes it problematic to articulate a clear justification for their support. Notwithstanding this, from a policy making perspective, asymmetric information theory (Akerlof, 1970; Greenwood & McAfee, 1991; Stiglitz, 2000) and optimal intervention theory (Bhagwati, 1971; Bhagwati & Srinivasan, 1969) provide selective justifications for government direct or indirect involvement in foreign direct investment. However, they fail to justify public incentives from an equity perspective, and pave the way to the view that the pursuit of self interest is made possible by an asymmetry of information that encourages firms opportunism (Bhagwati, 1973).

## Chapter 7

# PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

### Abstract

This chapter presents a study of the firms' perceived importance of public support incentives in context of internationalization. Received wisdom puts the lack of resources and capabilities and more demanding conditions as the main difficulties that firms encounter during their internationalization process. Firms' resources and capabilities are essential to embrace more demanding conditions of internationalization and by itself may change the competitive positioning. Thus, we expected that under the rationality of RBV and MBV, lower capability firms benefit more from such incentives. However, this is not always the case because higher capacity firms are more likely to explore more demanding conditions of internationalization than lower capability firms. Our results show that, in these circumstances, with increased assets and under more demanding conditions, firms tend to become intensive users of public incentives. From this result, we infer that firms tend to become habituated to HCSMIs when they fortify their resources and capabilities. This creates a “spiral of dependency”, which is against the governments' objective of stimulate autonomy and sustainable competencies.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>This chapter was presented as Torres & Varum (2011b) and Torres, Varum & Bannò (2011b). We have benefited from comments and suggestions from Antonello Zanfei, Daniel Van Den Bulcke, Desirée Blankenburg Holm, Grazia Santangelo, Lawrence Jeremy Clegg, Peter Buckley, Ravi Ramamurti, Rian Drogendijk, Svetla Marinova and Vitor Corado Simões. We also appreciate the comments of four anonymous referees. The usual disclaimer applies.

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

---

### 7.1 Introduction

*“Traditional welfare economics assumes that the government wishes to maximize real income for its citizens and merely needs an economist’s help with the technical details of its policies. The behavioural approach to public policy assumes, instead, that governmental decisions result from self-interested agents interacting in a political setting.”* (Caves, 2007, pp. 295-296)

A remarkable characteristic of today’s economies is the increasing degree of internationalization of firms with different sizes and in different regions of the world. Another novel element in recent decades has been the great increase in FDI. Outward internationalization has assumed as a critical determinant of firms’ competitiveness, and thus of the home country economic wealth (Kokko, 2006; Sunesen, Jespersen & Thelle, 2010). Yet, FDI entails great risks and is a type of investment subject to financing constraints (Gillon & Pearson, 2004), and because of this, the promotion of outward internationalization has become a central goal of public interventions in most developed and developing countries. However, the reasons underlining this argument were not explored adequately so far.

It is conventional wisdom that public policy interventions traditionally support exports and inward investments. Indeed, any potential threat upon the home country external accounts usually prompts the reluctance of policy makers towards such activities as imports or outward investment.

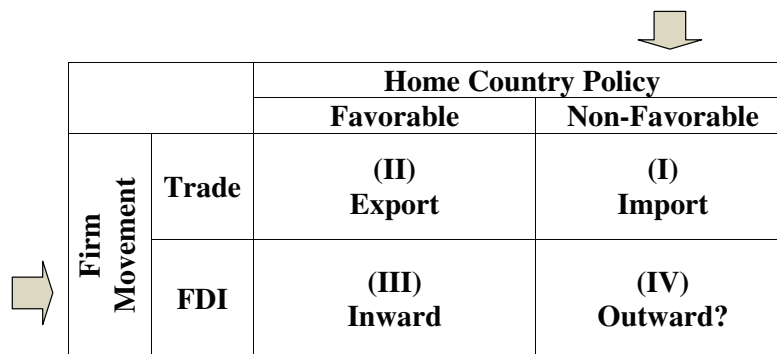
In fact, the benefits of outward investments to the home economy may be considerable, negligible, or even negative, given the public concern over the off shoring of domestic activities and the potential “hollow out” effect (Braunerhjelm & Oxelheim, 2000; Harrison & McMillan, 2011; Moran, 2009b; Mukherjee & Kedia, 2012; Oxelheim & Wihlborg, 1995; Yeaple, 2006).

Yet, the acknowledged correlation between the strongest multinational firms and the most developed economies is evidence that outward investment cannot be misled by policy makers (Markusen & Venables, 1999). Therefore, when the deadlock of potential effects on domestic economy is weighed in (see Figure 7.1), we face a trilemma for policy makers between support, oppose or ignore the outward investments of domestic firms.

In this situation, policy makers can hardly have certainties about their interventions when attempting to design general policy upon outward investments, at least across this broad spectrum of contingencies. Despite the study of Desai, Foley & Hines (2009) claiming that greater foreign business activity, whatever its source, comes at the cost of reduced domestic activ-

## 7.1 Introduction

**Figure 7.1:** Entry Mode and Policy Making Traditional Position



		Home Country Policy	
		Favorable	Non-Favorable
Firm Movement	Trade	(II) Export	(I) Import
	FDI	(III) Inward	(IV) Outward?

Source: authors

ity, or the observations provided by Luo, Xue & Han (2010), Rasiah, Gammeltoft & Jiang (2010) or Wang & Bansal (2012), we found few studies that have scrutinized the effects of public programs scientifically. Remarkable exceptions are provided by Bannò & Sgobbi (2010) analysing the firm participation in financial incentive schemes, by Castellani, Mariotti & Piscitello (2008) exploring the impact of outward investments on parent company's employment and skill composition, and the Durán & Úbeda (2001a)'s though through which the intention to invest abroad is a measure of the governments efficiency.<sup>1</sup>

The theoretical stalemate underlying the provision of public support for outward investments seems to be blurred in practical terms since large amounts of public resources mainly

<sup>1</sup>Adding to these studies should be considered a branch of literature more interested in study the bilateral investment treaties as promoters of FDI (Busse, Koniger & Nunnenkamp, 2010; Büthe & Milner, 2009; Egger, Larch, Pfaffermayr & Winner, 2009; Egger & Pfaffermayr, 2009; Guzman, 1998; Kerner, 2009; Millimet & Kumas, 2009; Neumayer & Spess, 2009; Rose-Ackerman, 2009; Salacuse & Sullivan, 2009; Tobin & Rose-Ackerman, 2005; UNCTAD, 2007; UNCTAD, 2009; Yackee, 2009).

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

---

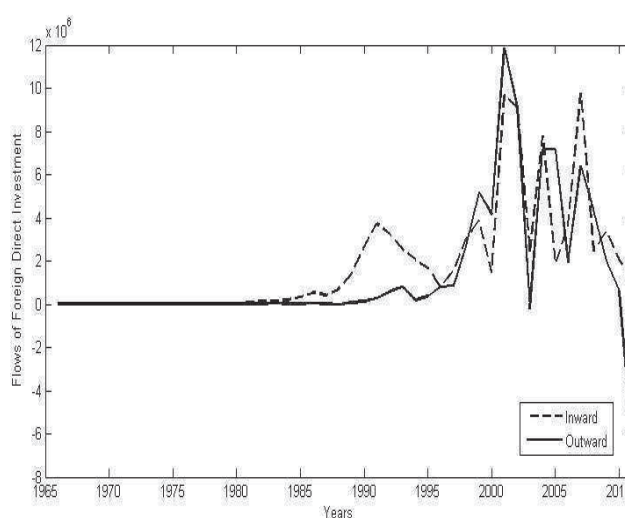
directed to exports seem to be producing effects upon the outward internationalization of domestic firms.

In fact, the governments' actions seem more akin of "acts of faith" than anything else. Taking for instance the case of a small economy, Portugal, which has the virtue of maintaining a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization since the middle 1990s, we observed that during this period there was a strong increase on outward investment flows as Figure 7.2 depicts but there are no complete explanation for this fact.<sup>1</sup>

This chapter aims to cover a gap of understanding between governments actions and theoretical justifications in this matter. Our research aims to investigate the perceived importance attached by outward foreign investors to public incentives. Such task will result in some light upon the mechanisms through which pro-internationalization policies achieve their objectives.

This study differs from the few previous research in four important ways. Some studies

**Figure 7.2:** Portuguese Inward and Outward FDI Flows



Source: author

have explored the role of public incentives upon exports, there is a lack on theory and empirical verification regarding the link between use of public incentives and OFDI. Second, using a multi-level analysis, we propose and test a comprehensive framework that integrates theoretical insights received from the international business theory. Third, a small and open economy is

---

<sup>1</sup>The Portuguese case was not the only one where successive governments have implemented a variety of measures, including financial assistance, fiscal benefits, information and technical assistance as well as investment insurance schemes, to stimulate and help firms on their outward internationalization projects (te Velde, 2007; UNCTAD, 2001b).

## 7.2 When Firms' Capacities Meet Internationalization Conditions

---

analysed. Such economies have been largely neglected by the existing research. Fourth, we apply a “bottom-up approach”, i.e., firm-level data to understanding the role and impact of actual policy measures based, as it is, on detailed information obtained from firms. We offer a new approach founded on evidence.<sup>1</sup>

The remainder of this chapter is structured as follows. Section 7.2 details the main theoretical insights over the role of FRCs, financial constraints and the context of internationalization on the importance assigned by entrepreneurs to pro-internationalization incentives. Section 7.3 describes the dataset and presents the econometric model to be utilized. The results are discussed in Section 7.4 before the concluding remarks, which will be presented in Section 7.5.

## 7.2 When Firms' Capacities Meet Internationalization Conditions

Received literature sketches several advantages of outward internationalization (Castellani, Mariotti & Piscitello, 2008; Dunning & Lundan, 2008; Girma, Kneller & Pisu, 2005). Yet, foreign investment may be risky to firms and to home countries. In particular, firms may face specific disadvantages associated with the liabilities of foreignness including incomplete understanding of foreign law environments, suffer from greater informational, coordination and transaction costs (Dörrenbächer & Gammelgaard, 2006; Hymer, 1960; Zaheer, 1995; Zaheer & Mosakowski, 1997). Adding to these, political and exchange rate risk, increase the contingencies of failure (Busse & Hefeker, 2007).

Moreover, firms may incur in higher difficulties in raising finance for their FDI projects when comparing with finance domestic projects due to the lack of collateral in projects developed abroad (De Maeseneire & Claey, 2012). In general, forms of market failure in real and financial markets provide scope for public support to private investments (Atzeni & Carboni, 2008; Bettendorf, 1998; Feldman & Kelley, 2006). The final aim of public support to private investments

---

<sup>1</sup>While seeing the “whole picture”, conventional policy making approaches are poorly informed on the true effects of the measures that go to make up the policies. This research will help policy makers in optimizing their use of the instruments at their disposal, and also stimulate debate on the limitations of top-down policy making approaches. In fact, results from this type of research (bottom-up studies) could be of relevance for policy making, since it contributes for more informed decisions about the allocation of funds, to show the taxpayer and business community whether the program is a cost-effective use of public funds, to stimulate informed debate, and to achieve continued improvements in the design and administration of programs (Atzeni & Carboni, 2008; Heckman, 2010; OECD, 2007; Wollmann, 2007). Indeed, evaluation of public policies should be the later stage of a cyclical process of public intervention, and therefore has to be integral to the policy process, what seems not to be taken in consideration by several governments (Vedung, 2010; Vedung & Van Der Doelen, 1998).

## **7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION**

---

is to induce investments that would otherwise not be undertaken (Van Tongeren, 1998).

Applied to the context of policy measures launched with the objective of promoting internationalization, these aim mainly at reducing economic and political risks, at overcoming uncertainties and alleviating any shortfalls in FRCs to initiate (or keep) an internationalization process in a foreign environment (Durán & Úbeda, 2001b; te Velde, 2007; UNCTAD, 2001b).

Due to the heterogeneity between firms and internationalization projects, firms use, respond and attribute different degrees of importance to the public support (Acs, Morck, Shaver & Yeung, 1997; Atzeni & Carboni, 2008; Crick, 1997; Koksál, 2009; Moini, 1998; Van Tongeren, 1998). Smaller firms in specific are expected to face more severe constraints for foreign investments. Larger and older firms may have competitive, scale, and credit advantages over smaller and younger firms. They accumulated valuable experience over time and, by virtue of their size, can take advantage of many technological and organizational economies not possible at smaller scales of operation (Acs, Morck, Shaver & Yeung, 1997).

Small and medium enterprises (SMEs) in particular have limited access to external financial markets, and face stronger financing constraints for foreign investments (De Maeseneire & Claeys, 2012). For smaller and younger firms, financial resources and managerial capabilities are normally scarcer and public support may help them further the development of their internal capabilities with positive effects on business growth (OECD, 2007).

Experience in international markets may play an important role on firms' perception about the value of public support during their outward projects. The most experienced firms in international markets through exports may hold in low regard public support because these firms may have knowledge advantages obtained during their past and more diverse activity. Such knowledge may allow them to benefit from a superior autonomy relative to external sources of support (Blomstermo, Eriksson & Sharma, 2004; Feldman & Kelley, 2006; Koksál, 2009).

Recruitment, capacity building and motivation of the human capital are critical aspects in ensuring strategic and business success (Gillon & Pearson, 2004). For instance, Welch & Welch (1997) consider that a higher qualification of human capital may lead to knowledge advantages applicable to activities of internationalization increasing the levels of autonomy to deal with demanding activities such as FDI. Thus, firms with less skilled human resources are expected to attach more importance to public support. Hence, in general, smaller and younger firms, those less experienced in international markets and with less skilled human capital, are likely to rank highly public incentives. Considering the above issues focused on FRCs, the following hypothesis is formulated:

## 7.2 When Firms' Capacities Meet Internationalization Conditions

---

**Hypothesis 10.** *FRCs relates negatively to the perceived importance of public incentives for internationalization.*

More indebted firms may have in relative terms fewer assets available to serve as collateral to finance their activities (Benjamin, 1978). Firms in such situation more likely rely on other alternatives of financing such as public support measures (Aghion, Fally & Scarpetta, 2007). The use of public incentives for more indebted firms may be negatively associated to the perceived importance of incentives. Thus, it is supposed that firms with higher financial constraints may hold public support in higher regard, leading to the following hypothesis:

**Hypothesis 11.** *Financial constraints relate negatively to the perceived importance of public incentives for internationalization.*

Along to the FRCs and their financial capacity, there are FDI-related variables bound to affect the perceived importance of public incentives. First, certain modes of entry, e.g., “greenfield” FDI, are likely to be more demanding in capabilities (Barkema & Drogendijk, 2007; Hymer, 1960; Vernon, 1966; Zaheer, 1995). Also, the geographical distance of subsidiaries is often associated with further difficulties, which can hinder the agility needed in the relationship between headquarters and subsidiaries (Tihanyi, Griffith & Russell, 2005).

The political risk also matters in decisions with higher level of commitment and risk (Busse & Hefeker, 2007). Firms carrying out FDI in countries with higher levels of risk may attach higher value to public support (Holburn & Zelner, 2010; Ramcharan, 1999). Hence, the importance attributed to public support is expected to be higher when FDI is developed through more demanding modes of entry, i.e., “greenfield” FDI, and when it occurs in countries geographically distant or with higher levels of political risk like emerging countries (Busse & Hefeker, 2007; Harvey, 1995). In accordance with these lines of reasoning, we are prone to consider the proposition that more demanding conditions of FDI may impact positively on the importance attached by entrepreneurs to public support measures, and we can formulate the following hypothesis:

**Hypothesis 12.** *Projects of investment abroad with more demanding conditions relate positively to the perceived importance of public incentives for internationalization.*



## **7.3 Methodology**

### **7.3.1 Econometric Model**

To study the effects of FRCs, financial constraints, and the specificities of the internationalization process upon the perceived importance of public incentives mainly directed to exports it was utilized an ordered probit model (OPM). This model is based on a maximum likelihood (ML). As in ordinary least squares regression (OLS), the ML identifies marginal effects and statistically significant relations between the independent variables and the dependent variable, but unlike OLS regression, OPM discerns unequal differences between ordinal categories of a dependent variable. Ranking the perceived importance of public incentives (dependent variable) in 5 points of a Likert's scale [unimportant ( $I = 1$ ) to essential ( $I = 5$ )], the ML does not assume, for example, that the difference between “unimportant” and “of little importance” is the same as the difference between “of little importance” and “important,” even though they both are represented by a unit change in the independent variable. Whereas in a linear regression, a firm with  $I = 2$  would evaluate the importance of any measure twice as much as one with  $I = 1$ , in an OPM, no such presumption of cardinality is made,  $I = 2$  simply indicates a higher level of importance than  $I = 1$ . The basic notion underlying the OPM is the existence of a latent or unobserved continuous variable,  $I_{im}^*$  ranging from  $-\infty$  to  $+\infty$ , indicating the importance-level in each home country support measure (HCSM)  $m$  by every firm  $i$  (i.e.,  $I_{im}$ ). This latent variable is related to a set of independent variables by the following standard linear relationship:

$$I_{im}^* = \beta' X_{im} + \varepsilon_{im}. \quad (7.1)$$

Here,  $I_{im}$  is the vector of dependent variables ( $m = HCSM_1, \dots, HCSM_{11}$ ), i.e., the eleven different types of incentives used by each firm under analysis ( $i = 1, 2, \dots, 104$ ). The  $X_{im}$  is a vector of independent variables. The  $\beta$  is the associated parameter vector, and  $\varepsilon$  is a random error term drawn from a standardized normal distribution. Although  $I^*$  is unobserved, the integer

index can be observed and is related to  $I$  by:

$$I_{im} = \begin{cases} 1 & \text{if } I_{im}^* \leq 0 \\ 2 & \text{if } 0 < I_{im}^* \leq \mu_1 \\ 3 & \text{if } \mu_1 < I_{im}^* \leq \mu_2 \\ \dots & \dots \\ J & \text{if } \mu_{J-1} \leq I_{im}^*. \end{cases} \quad (7.2)$$

Within this system,  $\mu_j$  are the unobserved thresholds which define the boundaries between the different levels of perceived importance for public incentives. These parameters are free, with no significance to the unit distance between the different observed values of  $I$ . Given the relationship between  $I$  and  $I^*$  and the distribution of the error term  $\varepsilon$ , the probability of observing a firm attaching the value zero for the index  $I$  is:

$$\begin{aligned} Prob(I = 0|X) &= p(I^* \leq 0) \\ &= Prob(\varepsilon \leq -X'\beta) \\ &= \int_{-\infty}^{-X'\beta} (2\pi)^{-\frac{1}{2}} \exp\left(-\frac{u^2}{2}\right) du \\ &= \Phi(-X'\beta), \end{aligned} \quad (7.3)$$

where  $\Phi(\cdot)$  indicates the standard normal distribution function (SNDF). One may specify the other probabilities similarly:  $Prob(I = 1|X) = \Phi(\mu_1 - X'\beta) - \Phi(-X'\beta)$ ;  $Prob(I = 2|X) = \Phi(\mu_2 - X'\beta) - \Phi(\mu_1 - X'\beta)$ ; ...;  $Prob(I = J|X) = 1 - \Phi(\mu_{J-1} - X'\beta)$ , with  $\mu_j > \mu_{j-1}$  and  $\forall j \in a, \dots, J$ .

As noted above, the only restriction becomes that a firm with an observed index value of  $j$  have a higher importance than one value of  $j - 1$ . The values of the thresholds  $\mu_j$  are estimated as additional parameters of the model. Relatively to the marginal effects of the regressors  $X$  upon the probabilities, they are categorized in five levels and therefore the model has four unknown

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

---

threshold parameters. Thus,

$$Prob(I = j|X) = F(\mu_j - \sum_{k=1}^K X_k \beta_k) - F(\mu_{j-1} - \sum_{k=1}^K X_k \beta_k). \quad (7.4)$$

<sup>1</sup> In order to verify whether the independent variables have statistical significance<sup>2</sup> it is utilized an ordinal regression with the probit link function.<sup>3</sup> Additionally, the model homogeneity of slopes in all independent variables it is validated using the test of parallel lines as considered by (Rabe-Hesketh & Skrondal, 2008).

### 7.3.2 Empirical Setting

To explore the impact of FRCs, financial conditions and internationalization context upon the perceived importance of public incentives, a small and very open economy was selected - Portugal - which has the virtue of having maintained a coherent, objective and unified policy towards the promotion of internationalization since 1994 - principally through the encouragement of exports.<sup>4</sup> After a deep analysis of the idiosyncrasies and compatibilities of the legal instruments implemented in this country, it were identified 11 different types of public incentives as reported in Table 7.1.

Since official data for the purpose of this study are not available, it was utilized a dataset obtained through a questionnaire. It was designed to obtain detailed information of firms' characteristics, their international activity, use, awareness and perceived importance of public in-

---

<sup>1</sup>The marginal effects of an event probability in probit models as the partial derivative of probability with respect to  $X_k$ , in general are

$$\frac{\partial Prob(I = j|X)}{\partial X_k} = (f(\mu_{j-1} - \sum_{k=1}^K X_k \beta_k) - f(\mu_j - \sum_{k=1}^K X_k \beta_k)) \beta_k. \quad (7.5)$$

<sup>2</sup>Where the respondents might vary in intensity of feeling about the research question depending on certain measurable variables,  $x$ s and certain unobserved factors,  $\varepsilon$ .

<sup>3</sup>The probit link function is selected since it is fitted with the probit regression (Liao, 1994). The ordinal regression procedure is a extension of the general linear model to ordinal categorical data with five possible link functions. The link functions are chosen accordingly with the category frequency distribution criteria of the dependent variable defined by Long & Freese (2006). Though being tested other link functions such as the logit, cauchit, and log log, the probit link function presented better significance in all measures analysed.

<sup>4</sup>1994 coincides with the year of the first concrete initiative to promote the internationalization of Portuguese firms - the so-called [*Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas (PAIEP)*]

## 7.3 Methodology

**Table 7.1:** Types of Public Incentives and Legal Instruments

Type	Legal Instruments
Public support for trade fairs and State missions (HCSMI1)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007
Public support through training and consulting services (HCSMI2)	Decree-Law 70-B/2000
Public support through informational services (HCSMI3)	Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 245/2007
Public support for exchange human resources (HCSMI4)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through international trade and investment agreements (HCSMI5)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 249/2009
Public support through investment and credit insurance or mutual funds (HCSMI6)	Decree-Law 245/2007
Public support through venture capital (HCSMI7)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through fiscal benefits (HCSMI8)	Decree-Law 401/1999; Decree-Law 289/92; Decree-Law 290/1994; Decree-Law 249/2009
Public support through other public financial support (HCSMI9)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007; Decree-Law 65/2009
Public support through protocols of governmental agencies and banks (HCSMI10)	Decree-Law 245/2007; Decree-Law 290/1994
Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales (HCSMI11)	Decree-Law 290/1994; Decree-Law 70-B/2000; Decree-Law 287/2007

Source: authors

centives.<sup>1</sup> To ensure valid and reliable results, the questionnaire was built following three main steps. First, the literature considered as relevant to design the main constructs was reviewed. Second, to have content validity, two consultants and five managers read a draft of the questionnaire. From this resulted additional questions and some rectifications. Within this preliminary stage, a final version of the questionnaire was tested through interviews upon ten firms. Third, the questionnaire was administered upon a sample of firms obtained through previous contacts of 89 business associations of all industries established in Portugal. A total of 4637 firms representing all industries and regions were targeted with the last version of the questionnaire.<sup>2</sup> The managers in charge of the external markets were contacted by phone to identify the the most suitable mode to fill out the questionnaire (e.g., e-mail, postal letter or phone) that was on-line during a semester, i.e., between December 2009 and May 2010. For the purpose of this study were just considered 441 responding firms which have reported to have participated at least in one of the 11 different type(s) of public incentives. From these, 357 responses were of firms not carrying out FDI and 104 of foreign direct investors. As the subject of this chapter remains focused upon the perceived importance of public incentives to (foreign direct investors) depending on FRCs, financial capacity and conditions faced by their projects, only 104 foreign direct investors that

<sup>1</sup>Additionally, it was collected data regarding the impacts of FDI determinants at home and host country-level and firm-level as well on barriers encountered by Portuguese outward investors.

<sup>2</sup>This number represents almost 1% of the firms established in Portugal (2009)

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

have initiated their main project of FDI after the use of some type of incentives is considered.

### 7.3.3 Dependent Variable

The perceived importance of public incentives is the dependent variable. It is measured considered within a five points Likert scale (Likert, 1932) (1 - unimportant ( $I = 1$ ); 2 - of little importance ( $I = 2$ ); 3 - important ( $I = 3$ ); 4 - very important ( $I = 4$ ); and 5 - essential ( $I = 5$ )).<sup>1</sup> Preliminary results show that public support tends to be evaluated from important to essential for the development of FDI. However, for most of the HCSMIs, the level of use is low. Table 7.1 depicts the levels of importance and use of HCSMIs launched in Portugal during the period under analysis (1994-2009). Since many types of incentives have a low level of use, to have a representative analysis with non-financial and financial HCSMIs<sup>2</sup> and to secure the results consistency, it is only considered two non-financial and two financial measures (those most used), i.e., HCSMI1, HCSMI3, HCSMI8, and HCSMI9. Thus, the model considered in 7.3.1 is processed four times.

**Table 7.2:** HCSMIs: Perceived Importance and Use by Firms with FDI

Home Country Measures	Level of Importance (%)					Use (%)
	1	2	3	4	5	
HCSMI1: Public support for participation in trade fairs or state missions	10.53	21.05	30.26	23.68	14.48	73.07
HCSMI2: Public support through training and consulting services	11.54	13.46	53.85	15.38	05.77	50.00
HCSMI3: Public support through informational services	20.00	20.00	16.67	24.44	18.89	86.54
HCSMI4: Public support through international exchange programs for human resources	10.00	10.00	73.34	03.33	03.33	28.85
HCSMI5: Public support through international investment agreements	22.58	03.23	51.61	12.90	09.68	29.81
HCSMI6: Public support through investment and credit insurance and mutual funds	16.67	08.33	58.33	13.89	02.78	34.62
HCSMI7: Public support through venture capital	00.00	00.00	76.92	23.08	00.00	12.50
HCSMI8: Public support through fiscal benefits	13.73	17.65	19.61	23.53	25.48	47.11
HCSMI9: Public support through other public financial support	16.00	16.00	16.00	26.00	26.00	48.08
HCSMI10: Public support through collaboration protocols between gov. agencies and banks	04.76	00.00	76.19	19.05	00.00	20.19
HCSMI11: Public support for acquiring or developing brands, marketing or sales	26.09	04.35	56.52	00.00	13.04	22.12

Source: authors

<sup>1</sup>Anticipating the existence of several projects of FDI in each firm, the respondents responsible for overseas markets were asked to consider just the main project.

<sup>2</sup>Financial HCSMIs are incentives which are considered to have direct impact upon the firms' cost function.

### 7.3.4 Independent Variables

Following the discussion initiated along the section 7.2, Table 7.2 depicts the independent variables between FRCs, financial constraints, internationalization specificities, and control variables. International experience, size, age, and human capital proxy FRCs, the indebtedness ratio proxies the firms' financial constraints; and the mode of entry in foreign markets - classified into three categories ("greenfield," M&As, and ICSs), the distance between headquarters and subsidiaries; the host country's level of political risk proxy the internationalization process specificities. Additionally, the model considers as control variables: innovative intensity, productivity, family and foreign ownership, location, host country GDP *per capita* and growth, and the motivations of the FDI classified *à la Dunning* (Dunning & Lundan, 2008, pp. 63-74).

Table 7.3 depicts the descriptive statistics of the sample under analysis. A typical firm has on av-

**Table 7.3:** Independent Variables: Description and Measurement

Variable	Description	Measurement
International experience	Years as exporter (difference between 2009 ( $t$ ) and the year of the first export ( $t_e$ ))	$EXPX = t - t_e$
Size	Natural logarithm of the number of employees by firm (2009)	N.A.
Age	Years (difference between 2009 ( $t$ ) and the year of establishment ( $t_f$ ))	$AGE = t - t_f$
Human capital	Weight ratio of the number of employees with a bachelor's degree (BA) to the total of employees (SIZE) in 2009 ( $t$ )	$HRQ = \frac{BA_t}{SIZE_t}$
Indebtedness	Weight ratio of liabilities to assets in the year before the main FDI project	$FCS = \frac{LIABILITIES_{t-1}}{ASSETS_{t-1}}$
Mode of entry	Firms classified by 3 mode of entry: "greenfield" investments, mergers and acquisitions, and international cooperative strategies (international alliances and international joint ventures)	N.A.
Physical distance	Natural logarithm of the distance in kilometers between the capitals of home and host country of the main project of FDI. Data collected from the mapcrow database retrieved 25 April 2010 at <a href="http://www.mapcrow.info/">http://www.mapcrow.info/</a>	N.A.
Host country political risk	Classification of country risk credit (0 to 7) for the previous year to the main FDI project ( $t - 1$ ). Data collected from the OECD database retrieved 25 April 2010 at <a href="http://www.oecd.org/">http://www.oecd.org/</a> .	N.A.
Innovative intensity	The weight ratio of research and development (R&D) expenditures (RDE) to the annual sales (S) in 2009	$RDI = \frac{RDE_t}{S_t}$
Productivity	Natural logarithm of the weight ratio of annual sales to number of employees a year before the main of FDI been executed ( $t - 1$ )	$PROD = \frac{S_{t-1}}{SIZE_{t-1}}$
Family ownership	Binary variable (0 if not family-owned and 1 if family-owned)	N.A.
Foreign ownership	Binary variable (0 if not foreign-owned and 1 if foreign-owned)	N.A.
Peripheral location	Binary variable (0 if located in a core region and 1 if located in a peripheral region)	N.A.
Host country Gross Domestic Product <i>per capita</i> (GDPC)	Obtained for each host country (year before the main FDI project) ( $t - 1$ ). Retrieved 25 April 2010 at <a href="http://www.unctad.org/">http://www.unctad.org/</a> .	N.A.
Host country Gross Domestic Product Growth (GDPG)	Ratio between the difference of GDP during the year before the main FDI project, ( $t - 1$ ), and the last but one year's GDP (before FDI), to the last but one year's GDP (before FDI) ( $t - 2$ ). Data collected 26 October 2009 at <a href="http://www.unctad.org/">http://www.unctad.org/</a> .	$GDPG = \frac{GDP_{t-1} - GDP_{t-2}}{GDP_{t-2}}$
Motivation of FDI	Firms classified into four categories according to the main motivation for FDI: resource, market, efficiency, and strategic asset seeking	N.A.

Source: authors

erage 30 years of existence, 11 years of experience as exporter, 981 employees and 17% of which with a bachelor's degree. The ratio of indebtedness ranks on average 43%. The "greenfield" investment is the entry mode most preferred, 70% of firms, the remaining companies remain

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

divided between M&As and ICSs, 15% in each set. The distance between Portuguese headquarters and their subsidiaries accounts in average 3.674 kilometers and the host country political risk ranks on 3 for a scale between 0-7 points. In terms of the control variables: the innovative intensity is about 6%, productivity €57.350 per worker, 33% of the firms are family-owned, 4% are foreign-owned, and 76% are peripherally-located within the home country. The GDP *per capita* of the host country is €8,640, the GDP growth is 5%, and 65% of the firms are market seekers, 15% are strategic asset seekers, 11% are natural resource seekers, and 9% reported to be efficiency seekers. According with Hosmer & Lemeshow (2000), Lemeshow & Hosmer (1992) or White (1980) the correlation between the independent variables seems to be acceptable (see Table 7.4 and subsection 7.4.2 for further details relatively to the model robustness).

**Table 7.4:** Summary Statistics

Variables	Average (number)	Variables	Average (%)
Years of export experience	11	Human capital	17
Size (number of employees)	981	Indebteness	43
Age (number of years)	30	Innovative intensity	6
Productivity	70770	Family-owned firms	33
Distance home-host countries (km)	3674	Foreign-owned firms	4
Host country political risk	3	Host country GDP growth	5
Host country GDP <i>per capita</i>	10667	Greenfield	70
		Mergers and acquisitions	15
		International alliances of joint ventures	15
		Market seekers	65
		Strategic asset seekers	15
		Natural resources seekers	11
		Efficiency seeking	9

Source: author

Table 7.5: Cross-correlation Matrix

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
(1) SIZE	1.000																			
(2) AGE	0.510	1.000																		
(3) EXPX	0.026	0.111	1.000																	
(4) FCS	-0.213	-0.250	-0.087	1.000																
(5) HRQ	0.050	-0.005	-0.006	0.262	1.000															
(6) RDI	0.639	0.359	0.107	-0.165	0.241	1.000														
(7) PROD	0.476	0.387	0.220	-0.161	0.199	0.619	1.000													
(8) FAM	0.054	0.066	-0.157	-0.056	-0.253	-0.092	-0.170	1.000												
(9) FF	-0.016	-0.114	0.160	0.036	0.034	-0.020	0.037	0.074	1.000											
(10) LOC	-0.023	-0.110	-0.061	-0.087	0.098	0.080	0.111	-0.088	-0.005	1.000										
(11) COOP1	0.092	-0.077	0.011	-0.050	0.064	0.119	0.095	0.020	-0.083	-0.034	1.000									
(12) COOP2	0.000	0.106	-0.094	-0.004	-0.027	-0.077	-0.053	-0.013	0.053	0.053	-0.640	1.000								
(13) COOP3	-0.118	-0.007	0.079	0.068	-0.055	-0.075	-0.069	-0.013	0.053	-0.010	-0.640	-0.182	1.000							
(14) PDHS	0.140	0.030	-0.036	0.038	-0.023	0.114	0.029	0.157	0.038	0.092	-0.097	-0.108	0.233	1.000						
(15) GDPC	-0.176	-0.160	0.023	0.097	0.041	0.024	-0.060	-0.113	0.022	-0.080	0.234	-0.037	-0.262	-0.560	1.000					
(16) GDPG	-0.258	-0.008	0.000	0.028	0.019	0.053	-0.002	-0.123	-0.016	0.138	-0.095	-0.060	0.182	0.142	-0.215	1.000				
(17) Resource	-0.089	-0.149	0.016	0.002	-0.011	-0.068	0.042	-0.015	0.076	0.077	0.126	-0.161	-0.000	0.023	0.060	-0.003	1.000			
(18) Market	-0.006	-0.004	-0.009	0.053	0.073	0.146	0.014	-0.015	-0.168	0.026	0.404	-0.562	0.037	0.074	0.094	0.119	-0.517	1.000		
(19) Efficiency	0.106	0.098	0.073	-0.095	-0.093	-0.078	-0.009	0.077	0.116	-0.227	-0.017	-0.131	0.153	0.025	-0.202	-0.110	-0.116	-0.395	1.000	
(20) Asset	0.000	0.106	-0.094	-0.004	-0.027	-0.077	-0.053	-0.013	0.053	0.053	-0.640	1.000	-0.182	-0.108	-0.037	-0.060	-0.161	-0.562	-0.131	1.000

authors

Source:



### 7.4 Results

#### 7.4.1 Statistical Evidence

Table 7.6 depicts the results of the statistical analysis. Firms with more capabilities tend to classify internationalization support measures with low levels of importance. However, firms involved in conditions of internationalization which are more demanding - including higher capability firms - tend to categorize the same measures with higher levels of value. Relatively to the financial constraints, despite the positive association of the three of measures analysed, results are not statistically conclusive. Therefore, the findings seem to corroborate the idea that FRCs are negatively related with the importance attached by foreign direct investors to public incentives: hypothesis 1. Although the hypothesis 2 have not been confirmed - reminding that it claims that firms with more financial constraints supposedly attach higher levels of importance to public supports. Yet, the hypothesis 3 is confirmed, it claims that more demanding conditions of the internationalization are positively related with the importance that foreign direct investors attach to export promotion.

Detailing the proxies for FRCs, our results presented in Table 7.6 suggest that export experience, size, and age - with the exception of public support through other public financial support - are negatively related with the importance of the four measures chosen for a deeper analysis. From this can be inferred that as international experience and size increase, the probability of firms attach higher level of importance decreases, *ceteris paribus*.

Such a result corroborates the idea that internationally more experienced, larger and older firms may have accumulated resources and capabilities and a greater ability to absorb potential losses than less experienced and smaller firms. Thus, FRCs allow firms to develop OFDI in a more autonomous way, attaching less value to the public support used. The same results were verified for human capital, which relates negatively with the importance of public support - but here, just for one type of incentives: public support through fiscal benefits.

Focusing on the internationalization process, our results presented in Table 7.5 suggest that more demanding modes of entry, “greenfield”, and host country distance - with exception of public support through informational services and fiscal benefits - are positively related with importance attached by foreign direct investors to public supports. This explains why firms with intrinsically higher capabilities, in the steady state, attach less importance to public support, and because of this, use it less compared with firms with lower capabilities. However, it is found that the behaviour of these more capable firms changes when faced with more challenging overseas

environments and operations with higher degrees of commitment and uncertainty. In these circumstances, they intensify their use of home country policy measures, raising it up from a low level (as compared with less capable firms).

From this result, it can be inferred that higher capability firms are seeking risk premiums - in the form of higher expected profits from more demanding investment conditions - and that home policy incentives assist them in doing this. These findings suggest a novel behavioural channel, through which public support measures are employed as a means of shifting risk to outside the firm, in effect, to cover the increased risk of internationalization - behaviour which might be termed “risk externalization”.

In this context, higher capability firms come to adopt the same behaviour as the less capable firms, i.e., they use public support more intensively and attach higher levels of importance to these incentives “masking” their real capacities. It then follows that even intrinsically more capable firms may become habituated to the use of public incentives when internationalization grows to be more arduous, producing a danger of over-reliance on home country support, through inducing “addictive behaviour” towards policy measures.

### 7.4.2 Model Robustness

Table 7.6 depicts possible cases of collinearity between the independent variables. The values presented are all below 0.7, i.e., they are considered as statistically acceptable (Hosmer & Lemeshow, 2000; Lemeshow & Hosmer, 1992; White, 1980). Even so, in order to confirm the model robustness, the set of independent variables were orthogonalized, creating a new set of type double orthogonal variables using a modified Gram-Schmidt procedure (Golub & Van Loan., 1996).<sup>1</sup>

### 7.4.3 Discussion

Covering a sample of 104 Portuguese firms, this survey reports a low level of use of public support as verified in other studies, for example, Crick (1997) and Koksas (2009). Governments must make sure that firms are well informed about the various sources of support available. As concluded by Bannò & Sgobbi (2010, pp. 800), “greater transparency, minimization of bureaucracy and simplification and standardization of the application procedures can contribute to increase

---

<sup>1</sup>Orthogonal variables are useful for two reasons. The first is the numerical accuracy for (highly) collinear variables. Second, results are quite easy of interpreting (Abramowitz & Stegun, 1972).

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

**Table 7.6:** Ordered Probit Model: Results

Variables	Non-Financial Measures		Financial Measures	
	HCSMI1	HCSMI3	HCSMI8	HCSMI9
Export experience	-0.051*** (0.015)	-0.029** (0.012)	-0.080*** (0.030)	-0.046** (0.023)
Size	-0.000** (0.000)	-0.001*** (0.000)	-0.002*** (0.001)	-0.004*** (0.001)
Age	-0.028** (0.009)	-0.019*** (0.007)	-0.038*** (0.013)	-0.002 (0.019)
Human capital	-0.711 (0.740)	0.874 (0.574)	-2.162** (0.884)	1.153 (1.011)
Indebtedness	1.209 (0.778)	0.095 (0.709)	1.769 (1.094)	-1.414 (1.702)
Greenfield	1.140*** (0.414)	0.918** (0.406)	1.561** (0.631)	2.000** (0.801)
Mergers and acquisitions	0.858 (0.815)	0.473 (0.721)	-0.025 (1.025)	1.680 (1.315)
Host country physical distance	0.000 (0.000)	0.000** (0.000)	0.000 (0.000)	0.000*** (0.000)
Host country GDP growth	0.441 (1.660)	1.939 (1.565)	1.623 (1.798)	4.128* (2.282)
Natural resources seeking	0.287 (0.797)	0.910 (0.681)	0.346 (0.892)	-0.994 (1.042)
Market seeking	0.343 (0.709)	0.928 (0.624)	-1.230 (0.802)	-1.318 (0.984)
Innovative intensity	3.309** (1.306)	1.026 (1.343)	0.959 (1.943)	-3.409 (3.589)
Productivity	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000*** (0.000)
Family ownership	-0.384 (0.358)	-0.369 (0.311)	0.183 (0.691)	-1.295** (0.535)
Foreign ownership	0.259 (0.729)	-0.069 (0.716)	-2.217* (1.321)	1.402 (1.014)
Peripheral location	-0.825** (0.375)	-0.147 (0.329)	0.625 (0.570)	-0.444 (0.585)
<b>Equation 2 : cut1</b>				
Intercept	-2.165 (1.534)	-2.029 (1.512)	-6.692** (3.054)	9.362 (7.085)
<b>Equation 3 : cut2</b>				
Intercept	-0.277 (1.492)	-1.185 (1.502)	-4.290 (2.860)	12.312* (7.174)
<b>Equation 4 : cut3</b>				
Intercept	1.249 (1.493)	-0.584 (1.501)	-2.944 (2.840)	13.650* (7.242)
<b>Equation 5 : cut4</b>				
Intercept	2.586* (1.528)	0.486 (1.500)	-1.572 (2.815)	14.946** (7.278)

Significance levels : \* : 10% \*\* : 5% \*\*\* : 1%

Source: authors

**Table 7.7:** Orthogonalized Coefficients

Variables	Non-Financial Measures		Financial Measures	
	HCSMI1	HCSMI3	HCSMI8	HCSMI9
Export experience	2.513e+15	-0.02500295	-0.02372655	-0.02145422
Size	1.112e+15	-0.00008504	-0.00021299	-0.00025479
Age	3.607e+15	-0.02004477	-0.01995507	-0.0091452
Human capital	1.047e+14	0.8793302	-0.15803774	1.3421713
Indebtedness	-1.900e+15	0.27762439	1.3679083	1.1201582
Greenfield	9.005e+15	-1.0672889	0.60940913	0.46705809
M&A	8.827e+16	-0.44804783	-0.954768	-0.77902556
Host country physical distance	-1.629e+14	-0.00010279	0.00003531	0.00008528
Host country GDP growth	8.597e+13	1.2924626	0.04345405	1.4812936
Natural resources seeking	9.173e+14	0.41766548	-0.05401175	-0.35980862
Market seeking	-6.990e+14	0.32706249	-0.88042588	-1.2143749
R&D intensity	1.3917685	1.0114293	-0.73396351	-.26124745
Productivity	-0.0026378	-3.708e-08	-6.744e-07	-2.168e-06
Family ownership	.43484785	0.51861444	0.31293744	0.81486781
Foreign ownership	-0.12796817	-0.26894588	0.16362435	-0.55139345
Peripheral location	0.60456098	0.21555309	0.27738111	0.65520772
Cons	-6.242e+16	4.1941381	3.69963	3.205602
Significance levels : * : 10% ** : 5% *** : 1%				
Source: authors				

## 7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION

---

usage rates.

Moreover, it is imperative that governments understand and consider the barriers to outward investments faced by firms, in particular by smaller and younger and by those involved in riskier projects. This will support the development of the most appropriate support measures. The measures (when) used were evaluated as being relatively important to firms' projects of FDI. This analysis may suggest that were assistance not given, smaller and younger firms in particular would be even less internationalized. Bearing in mind the positive link between outward internationalization and the firm performance, public policy may be an important lever for prompting competitiveness of smaller firms. However, the examined measures may have encouraged projects characterized by greater commitment and risk, a result in line with that obtained by Bannò & Sgobbi (2010).

FDI carried out in more demanding conditions can be bridged with more capacities - which may be sourced internally or provided by external sources such as domestic institutions - what provides a way to explain FDI through the need-based view, i.e., the capacity that firms may or not have of bridging the liabilities of foreignness.

Notwithstanding, a policy implication of this is that agencies must consider carefully the allocation procedures in order to discourage risky behaviours by firms. The easy access to incentives could result in the so-called J-effect (Averch & Johnson, 1962), which considers that regulated entities will not minimize investment costs but will expand even if they represent losses or reduce the firms' financial performance.

Otherwise, public support, such as HCSMIs, can be very effective in a down swing of the business cycle (Van Tongeren, 1998). As defended by Van Tongeren (1998, pp. 74), *"in these cases (down swing) public incentives can be an effective countercyclical policy instrument to stimulate investment, both by affecting the expected profitability of investment and reducing liquidity problems that arise from lagging cash flows"*.

An additional challenge relates to the identification of macro policies, e.g. taxation, labour competition, emigration/ immigration, which impact powerfully on firms' investment decisions (domestically and abroad) and then to seek to ensure that they work in a way which is congruent with the objectives of the enterprise support. Recently, UNCTAD has developed a comprehensive Investment Policy Framework for Sustainable Development (IPFSD) to assist governments in mobilizing investment and ensuring its positive contribution to sustainable development (UNCTAD, 2012). This framework aims at achieve only inward investments, it will be worthy if a similar work focused on outward investments appears in a near future.

## 7.5 Conclusions

FRCs and idiosyncrasies of internationalization influence the perceived importance that foreign direct investors attach to public incentives. More endowed firms attach less importance to public support than firms in which resources and capabilities are lower. On the other hand, outward investors with more demanding projects follow the less capable firms attaching equally higher levels of importance to public incentives.

This outcome provides new and relevant evidence on the way firms able to select and shape their institutional environment evaluate public support with impact on outward investments. In fact, this is the first attempt that explicitly addresses this issue with a considerable sample of firms. Considering that many developed economies adopted similar measures, the Portuguese experience provides an interesting policy case, equally useful for developing economies that are starting processes of outward investments. Moreover, although focused on internationalization policy, with appropriate adjustments, this exercise can be extended to the assessment of other types of public support to private investment.

Despite the use of a representative sample of Portuguese firms, this study should be considered as its core as exploratory. This imposes at least two limitations that prevent generalizing its findings, but at the same time represents a call for future research. The first relates to the sample utilized, which was built not considering time and spatial variations. The second limitation relates to the multiple levels and multiplicity of analysis within the evaluation process. For instance, an interesting approach would be a fine-grained analysis by industry.

The importance of public support may change with time, e.g., during periods of crisis (2009-2010) (Castles, 2010). Therefore, this chapter must be considered as a first sketch upon the importance of public support to firms. Future studies can be draw from this research and should deploy alternative and in-depth methodologies in order to gain a better and more complete understanding of this highly relevant topic.

## **7. PRO-INTERNATIONALIZATION POLICIES AND OUTWARD FDI: A BOTTOM-UP EVALUATION**

---

## Chapter 8

### CONCLUDING REMARKS

*“The interaction between MNEs and governments has been, and will remain in the future, a lively area of research activity for scholarship in the field of IB.”* (Rugman & Verbeke, 1998, pp. 131)

This thesis aims at challenge certain problematic assumptions regarding the behaviour of firms in the presence of pro-internationalization policies. A contribution of this study is to create a greater understanding upon the mechanisms through which public incentives work and provide means of evaluating the impact of supportive measures. This study started by questioning whether firms really are a homogeneous group in terms of resources and capabilities, or rather if they behave passively as simply recipients of home country incentives. It is verified that heterogeneity stills a valid foothold to anchor future theory of multinational enterprise that joins economic, strategic and political reasoning.

The theoretical basis of this work is around three main lines: the firms’ participation process in public incentives (Bannò & Sgobbi, 2010; Heckman & Smith, 2003; Plumper, Schneider & Troeger, 2005; Storey, 2005), the interactions between firms’ resources and capabilities and the interactions between exports and foreign direct investment (Amit & Schoemaker, 1993; Barney, 2001a; Blonigen, 2001; Buckley & Pearce, 1979; Dyer & Singh, 1998; Egger, 2001; Girma, Kneller & Pisu, 2005; Glass & Saggi, 2005; Head & Mayer, 2004; Head & Ries, 2001; Helpman, Melitz & Yeaple, 2004; Lai & Zhu, 2006; Lipsey, Ramstetter & Blomström, 2000; Pain & Wakelin, 1998; Pfaffermayr, 2004; Ramondo & Rodríguez-Clare, 2013; Wilkinson & Brouthers, 2000a), and the efficiency of public support incentives (Balassa, 1978; Bannò & Piscitello, 2010b; Bremer & Bell, 1993; Czinkota, 1982; Francis & Collis-Dodd, 2004; Girma, Gong, Görg



## 8. CONCLUDING REMARKS

---

& Yu, 2009; Girma, Görg & Wagner, 2009; Gronhaug & Lorentzen, 1983; Hays, Ehrlich & Peinhardt, 2005; Hogan, Keesing & Singer, 2001; Itoh & Kiyono, 1987; Kotabe & Czinkota, 1992; Martincus & Carballo, 2008; Olson, 1975; Spence, 1999; Wilkinson & Brouthers, 2000b; Wilkinson, Keillor & D'Amico, 2005).

It also considers another line of international business theory in which firms with superior economic, strategic and institutional capabilities employ them to overcome the progressively greater liabilities of foreignness and country risk (Calhoun, 2002; Hymer, 1960; Kogut & Chang, 1991; Luo & Mezias, 2002; McEvily & Zaheer, 1999; Moser, Nestmann & Wedow, 2008; Peng, 2004; Sethi & Guisinger, 2002; Sethi & Judge, 2009; Zaheer, 1995; Zaheer & Mosakowski, 1997).

This thesis also contributes to integrate the policy actions within the received theoretical framework of international business through the termed “Belt and Pulley System”. Another contribution of this thesis, eventually the most relevant, is to find evidence that firms behave opportunistically when exposed to public incentives.

These contributions are derived from a scientific study comprising four empirical papers. To fulfil this purpose, a comprehensive database was created with information of 4,637 Portuguese firms, 441 of which received public support incentives between 1994 and 2009. The findings reveal a moderating effect of firms’ capabilities and internationalization conditions upon the objectives of pro-internationalization policies.

## 8.1 Main Findings

### 8.1.1 Contributions for IB Theory

The imperative for policy today maybe summed up in the phrase “what matters is what works” as suggested by Vedung (2010). In this vein, this thesis discovers several specific findings that add to international business literature, particularly with respect to the alignment of the firms’ capabilities with the conditions in which internationalization takes place.

The primary survey data reveal that the effect of policy on firms’ internationalization behaviour is moderated by the extent of the uptake of public incentives by these companies. The use made of these incentives is in turn linked to firm-level capabilities and the foreign market context surrounding internationalization through which policy making achieve their objectives.

## 8.1 Main Findings

---

In this thesis is found that firms' varying complements of capabilities explain systematic differences in behaviour between firms – in terms of their use of home country incentives, as well as in terms of the nature of the stimulus that export promotion brings to bear on outward investments.

The empirical results also reveal a clear fundamental mechanism for the effects of policy incentives upon firms' behaviour – that they work through the accumulation of resources and capabilities within firms, and that this fortification can induce firms to engage in modes of entry with higher levels of commitment and risk.

This result explains why firms with intrinsic higher capabilities attach less importance to public support in normal circumstances, and because of this, use it less compared with firms with lower capabilities. The circumstances in which these higher capabilities firms use policy measures more intensively are when they faced with more challenging overseas environments and operations with higher degrees of commitment and uncertainty.

From this result, we infer that higher capability firms are seeking risk premiums – in the form of higher expected profits from more demanding investment conditions - and that home policy incentives assist them in doing this. These findings suggest a novel behavioural channel, through which public support measures are employed as a means of shifting risk to outside the firm, in effect, to cover the increased risk encountered by the firms in these conditions – behaviour which might be termed “risk externalization”.

It follows that even intrinsically more capable firms may become habituated to the use of public incentives when internationalization grows to be more arduous, producing a danger of over-reliance on home country support, through inducing “addictive behaviour” towards policy measures.

In summary, the argument presented in this thesis run as follows. Firms' resources capabilities are essential to embrace more demanding conditions of internationalization. When public incentives are provided by home countries and utilized by firms, the last benefit from them to increase their capabilities and resources.

However, following the international business theory rooted on economic and strategic management footholds, firms with higher capabilities are more likely to explore more demanding conditions of internationalization. In these circumstances with increased assets and involved in more demanding conditions, firms tend use more public incentives and consequently to become habituated to them. This creates a “spiral of dependency” that is against the government's objective of stimulate sustainable competencies and autonomy in domestic firms.

## 8. CONCLUDING REMARKS

---

### 8.1.2 Other Contributions

This thesis make a set of other contributions. First, based on a two step explanation of the reasons why firms accept to employ incentives in their activities, it extends the literature on public support participation including specificities of firms' internationalization (Heckman & Smith, 2003, 2004, 1999; Heckman & Willis, 1979; İmrohoroglu & Kitao, 2012; Munch & Skipper, 2008; Tiffany, Exner-Cortens & Eckenrode, 2012). It is generally believed that public measures are less efficient than they could be because policy makers do not understand deeply the reasons why firms use them. This thesis provides an explanation for this.

The costs of information gathering and screening, and a lack of experience in the international scenario, along with fewer capabilities reduce the policies' awareness which may withdraw potentially selectable firms from the process of participation. This fact generates negative effects on the efficiency of public programs and possible misalignments between the policy goals and the allocation outcomes with consequent costs resulting from policies inefficiency.

Second, taking the literature on the role of heterogeneity on international involvement and the substitutability and complementarity between exports and foreign direct investment, the findings of this thesis extend this line of research (Aw, Roberts & Winston, 2007; Blomström, Lipsey & Kulchycky, 1988; Greenaway & Kneller, 2007; Head & Ries, 2004; Lipsey & Weiss, 1981; Navaretti & Venables, 2004).

Putting the focus upon the policies and their potential spillovers, this thesis frames the impact of public support on firms' growth. It is observed the impacts of resources and capabilities' change upon exports and outward investments. The results are consistent with a theoretical model that predicts a complementarity effect between policies promoting different modes of entry, i.e., exports and foreign direct investment.

Third, in the realm of firms' environment perception (Bilkey, 1978; Edelman & Yli-Renko, 2010; Javorcik & Spatareanu, 2005) firms' capabilities and conditions of their internationalization have influence upon the firms' perception of public incentives. More precisely, it was found that firms with less capabilities or those involved in more demanding conditions of internationalization are more aware and attach more importance to supportive actions of governments. Hence, to some extent public support may contribute to increase the involvement of firms in international projects by helping them to overcome internal limitations, or to enhance ownership advantages of various sorts.

This result relate to an issue that could be termed as "need-based view" in which firms react to environment' requirements. However, taking the vein of Kostova, Roth & Dacin (2008),

## 8.2 Practical Implications

---

the most important is to observe that the firms' behaviour relatively to the public policies is not isomorphic. This result seems relevant to guide future implementation of programs with increasing efficiency.

Fourth, the “motion and impact” of the belt upon firms' resources and capabilities and conditions of internationalization gives us new evidence respectively to understand how public incentives “gain traction” on firms' behaviour but also about how these same issues may contribute to more accurate mechanisms of public policies' evaluation. According to Rugman & Verbeke (1998) this is termed as *consistency between MNE goals and home country goals*. More recent insights in the international business field, it is recognized that the institutional characteristics of firms and countries' specificities largely determine firms-government interactions, which contrasts with the macro-analysis provided by the first component of our conceptual framework. We assumed a particular level of inherent goal congruence between firms and public agencies (largely based on ideological elements), the second component attempts to highlight the most important institutional elements determining firms' strategies and governments' policy options.

Fifth, there is a substantial contribution with the detailed research and creation of a comprehensive database, which includes information of use and perceived importance attached by Portuguese firms to public support incentives launched between 1994 and 2009. With necessary adjustments, this database could be a starting point for cross-country studies, which should include firms that received similar types of incentives in other moments and in other countries. In fact, this type of studies can support more coordinated and coherent policies in the European Union and between different trade blocks like China and United States.

## 8.2 Practical Implications

Understanding the mechanisms by which pro-internationalization policies actually achieve their objectives (and with what degree of success) is especially germane and at the heart of the problems that governments face in realizing economic growth through the external sector.

Taking the ideas of Stiglitz (1998), which claim that just making government processes more open, transparent, and democratic, with more participation and more efforts at consensus formation, it would be likely to result not only in a process that is fairer, but one with outcomes that are more likely to be in accord with the general interests.

Politicians and public officials are roundly unaware of the benefits of having a rigorous regime of evaluation of public incentives for internationalization. The reasons for this fact arise

## 8. CONCLUDING REMARKS

---

from the dearth of applied research and the lack of suitable measuring instruments.

The bottom-up perspective of this exercise is necessarily exploratory in seeking to open up the “black-box”, which explain how public incentives come to impact upon outward investments. It is nevertheless a topic of contemporary importance, of interest to researchers in international business generally but also promising to inform policy debate based, as it is, on empirical evidence obtained from a reliable sample of firms.

In terms of practical assistance, this thesis could be relevant to public administrators, politicians, and researchers concerned with the effectiveness of policies operating at the micro-level. Moreover, these results may contribute towards building informed decision making, towards policy development and implementation, and towards communications strategy, and evaluation of policies.

Considering that many developed economies adopted similar measures and programs of support for internationalization, the Portuguese experience provides an interesting policy case in which appropriate adjustments allow the assessment of other types of public support to private investment.

The “belt and pulley system” is just a metaphor to explain how policy achieve their objectives. Lessons for policy flow from the revelation that measures intended to benefit national external economic performance through internationalization may be, in a sense, sequestered by more able firms. All of which points to the need for better targeting of policy, based more on how incentives flow through the “belt and pulley system” and on objective capabilities and difficulties of firms rather than on their self-reported export aspirations.

Managers would benefit from the insights generated in this research in several ways. First, this thesis explains the logic for managers to select among alternative types of policy measures. Hence, when considering which internationalization strategy to follow, managers can assess their capabilities and environmental conditions and select the internationalization strategy that is more adequate to that conditions. Second, this thesis provides a detailed explanation of the firm-level determinants of foreign direct investment that can be used to ensure a more successful international expansion. Third, the thesis explains how and why policies are applied and how information can be obtained from firms. Thus, managers can be strategic and mindful to adjust their needs with policy objectives.

### 8.3 Limitations and Future Research

Despite the contributions highlighted above, this study has a number of limitations some of them already outlined in the empirical papers that constituting this thesis. First, the cross-national differences in policies affect the impact of policy in anyone government (Brewer, 1993) what is not accommodated in this thesis. This observation may opens a line of research that considers the differences between policies of a set of countries.

Second, the moment of data collection was 2009. This year was exceptional since it was the first full year since the start of the financial and economic crisis. We did not consider this fact. Indeed, the moderating effect of this phenomenon could be explored with analyses with alternatives to public policies as a way to cover the firms' lack of resources and capabilities, e.g., cooperative modes of entry, or if firms lower their ambitions exploring less demanding environments.

Third, the home country support measures studied, although arising on a exhaustive study based on primary data collection overlooks an important issue. This is the coordination of policies according to their objectives, which was "lost in translation", and therefore is deserving future effort to raise the efficiency of policy making at country-level. The case of European Union, the treaty of Lisbon explicitly aims to regularize the trade and investment of policy of member states in order to make the European Union more effective with respect to third countries. In the wake of this treaty, a clear route map towards more coordinated and coherent policies and relevant data about the efficiency of measures need further attention.

Fourth, this study does not covers the countries institutional profile in terms of regulatory, cognitive, and normative dimensions as along the lines of Busenitz, Gomez & Spencer (2000). However, this point was started and this thesis will help in some extent to advance with this measurement.

Fifth, firms exploring more demanding market conditions, when in the presence of policy supportive actions, modify the place of capabilities within international business theory. This result creates a considerable line of research to understand the impact of policies upon the value generated to the domestic economy. We think it is very pertinent to understand whether this becomes progressively dissipated or not. To solve this problem, we suggest the development of models in which of incentives mutualization are considered.

Sixth, the database is cross-sectional. As a result, establishment of causality is limited. Future studies can analyze panel data to establish causality better. Despite these limitations, that

## 8. CONCLUDING REMARKS

---

could be avenues for future research, we think that this thesis contributes to a better understanding of the mechanisms through which governments promote the internationalization of domestic firms.

### 8.4 Reflections

Why did I started this thesis and why did I take this task until the end? The last two decades have been rich on establishment or re-foundation of institutions aiming at to be supportive to firms, albeit policy makers seem increasingly aware about the importance of mapping business responses to regulatory changes (Baldwin, Cave & Lodge, 2011; Luo, Xue & Han, 2010), they cannot be sure about the final outcome of their interventions. This is largely a result of a lack of grounded theoretical basis, lack of sources that would produce quality data, and lack of useful instruments of prediction. For this reason, policy makers need to be more informed about the impacts of their actions so that better policies can be implemented (Blanchard, Romer, Spence & Stiglitz, 2012; Massa & Testa, 2008; Moran, 2009b). The work of framing, conceptualizing and evaluating public support to internationalization activities proposed in this thesis can be a contribute to this desideratum.

## **Appendix A**

### **Legal Instruments**



**Decreto-Lei n.º 70-B/2000**  
**de 5 de Maio**

Os grandes desafios que se colocam às empresas portuguesas em que se incluem a globalização, a rápida evolução tecnológica e os novos modelos tecno-produtivos, a que se juntam as crescentes exigências ambientais e as alterações nos comportamentos dos mercados, impõem algumas medidas que, pesando embora as especificidades de cada sector de actividade, incidam prioritariamente sobre os seus elementos comuns. Tal vai facilitar uma actuação concertada do papel dinamizador do Estado.

O esforço a desenvolver para potenciar a economia no exterior e para conseguir ganhos em matéria de produtividade e competitividade é o motivo essencial que leva o Governo a conceber uma estratégia comum para os diversos sectores de actividade da economia portuguesa.

É criado pelo presente decreto-lei um enquadramento legal de referência para a criação de um conjunto de instrumentos destinados a alcançar com a sua aplicação aqueles objectivos, contemplando os sectores industrial, energético, da construção, turístico, comercial e dos serviços.

Visa-se, pois, imprimir uma maior racionalidade na estratégia de actuação da Administração, permitindo que, para o utente, o processo se torne de mais fácil conhecimento e acesso.

De entre os princípios que norteiam o enquadramento desta zona da política económica há que destacar o princípio da simplificação e eficiência dos processos e o princípio da aproximação dos serviços aos agentes económicos de forma não burocratizada.

Na concretização daqueles princípios deve realçar-se a instituição de um sistema de informação único, que vai permitir aos candidatos um acesso rápido à informação relativa ao seu processo, por recurso às novas tecnologias de informação.

Tal sistema irá possibilitar uma boa gestão, acompanhamento, avaliação e controlo por parte de todos os intervenientes.

Tem nesta matéria, também, especial relevância a importância do já instituído sistema de «porta única», em que é permitida a entrada de candidaturas em qualquer ponto de atendimento situado em diferentes serviços do Ministério da Economia, reconhecidos para tal, independentemente do sector de actividade ou da localização geográfica em que se insiram.

O presente diploma prevê ainda o desenvolvimento de parcerias entre o sector público e privado, visando robustecer e desenvolver o tecido empresarial.

Torna-se indispensável uma maior intervenção das estruturas representativas das empresas tanto na concepção como no acompanhamento das acções para que estas possam com a sua experiência e mais próximo conhecimento da realidade colaborar com a Administração no desenvolvimento de uma política económica adequada a uma fase de mutação necessariamente exigente.

Foram ouvidos os órgãos de governo próprios das Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira e a Associação Nacional de Municípios Portugueses.

Assim:

Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 198.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

**CAPÍTULO I**  
**Disposições gerais**  
**Artigo 1.º**  
**Objecto**

É aprovado o enquadramento para a criação de um conjunto de medidas de política de acção económica a médio prazo com vista ao desenvolvimento estratégico para os diversos sectores de actividade da economia portuguesa, através de apoios directos e indirectos às empresas e demais agentes económicos, bem como à envolvente empresarial, para o período de 2000 a 2006.

#### Artigo 2.º

##### **Âmbito**

São susceptíveis de ser abrangidos pelos apoios previstos no artigo anterior os projectos de investimento que visem favorecer um acréscimo de produtividade e de competitividade dos agentes económicos no mercado global e a promoção de novos potenciais de desenvolvimento, contemplando os sectores industrial, energético, da construção, turístico, comercial e dos serviços numa estreita articulação entre os sectores público e privado.

#### Artigo 3.º

##### **Princípios orientadores**

O presente enquadramento tem subjacente os seguintes princípios orientadores:

- a) Transparência na actuação da Administração junto dos agentes económicos na concretização dos objectivos no domínio económico-social no que diz respeito à organização, coordenação e regulação dos apoios;
- b) Simplificação e eficiência dos processos, na aproximação dos serviços aos agentes económicos de forma não burocratizada, a fim de assegurar a celeridade das decisões da Administração;
- c) Co-responsabilização do Estado, dos parceiros sociais, das organizações representativas da sociedade em geral e dos cidadãos individualmente considerados;
- d) Participação em acções conjuntas a efectivar entre os poderes públicos e os agentes económicos, designadamente empresas e associações representativas daqueles, na defesa dos objectivos da política de acção económica.

#### CAPÍTULO II

##### **Eixos de actuação, instrumentos e beneficiários**

#### Artigo 4.º

##### **Eixos de actuação**

1 - O enquadramento a que se refere o artigo 1.º integra os seguintes eixos de actuação:

- a) Actuar sobre os factores de competitividade das empresas;
- b) Promover áreas estratégicas para o desenvolvimento;
- c) Melhorar a envolvente empresarial.

2 - O desenvolvimento dos eixos referidos no número anterior efectua-se mediante um conjunto de medidas de carácter multisectorial e multidimensional, tendo em conta a rápida evolução tecnológica e os novos modelos tecno-produtivos, as crescentes exigências ambientais e as alterações nos comportamentos dos mercados.

3 - Para apoio ao desenvolvimento das medidas a que se refere o número anterior devem ser criadas, com recurso às novas tecnologias, as redes de informação adequadas.

#### Artigo 5.º

##### **Formas de actuação sobre a competitividade das empresas**

A actuação sobre os factores de competitividade das empresas, nos termos

referidos na alínea a) do n.º 1 do artigo anterior, compreende as seguintes medidas:

- a) Promoção de pequenas iniciativas empresariais incrementando ganhos sistémicos de competitividade nas pequenas e microempresas, designadamente através do reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e da modernização das estruturas físicas, contribuindo para o desenvolvimento local;
- b) Fomento de estratégias empresariais modernas e competitivas, promovendo junto das empresas perspectivas integradas de investimento que se insiram na estratégia de desenvolvimento e de reforço da competitividade do sector, estimulando a intervenção em factores estratégicos não directamente produtivos, designadamente nas áreas da internacionalização, inovação, qualidade, ambiente, energia e qualificação de recursos humanos.

#### Artigo 6.º

##### **Formas de actuação sobre áreas estratégicas para o desenvolvimento**

A actuação em áreas estratégicas para o desenvolvimento referida na alínea b) do n.º 1 do artigo 4.º compreende as seguintes medidas:

- a) Promoção de actividades e produtos de dimensão estratégica, estimulando actividades de forte crescimento e de elevado conteúdo de inovação, incluindo a reconversão estratégica de actividades «maduras», apoiando o desenvolvimento de produtos de vocação estratégica e fomentando a busca da excelência na valorização, criação e oferta de produtos e serviços tradicionais;
- b) Mobilização de novas ideias e novos empresários, incentivando e promovendo a igualdade de oportunidades na criação de empresas e de emprego, fomentando e dinamizando a iniciativa empresarial, apoiando projectos mobilizadores do desenvolvimento tecnológico e projectos que garantam a prevenção e o controlo integrado da poluição, promovendo redes e projectos de cooperação empresarial, bem como o fomento de novos formatos empresariais, e, ainda, promovendo a utilização dos mecanismos de propriedade industrial;
- c) Qualificação dos recursos humanos para os novos desafios, reforçando e adequando as suas qualificações e competências no âmbito das empresas e das organizações da envolvente empresarial, estimulando as competências para a inovação e desenvolvimento científico e tecnológico e em áreas estratégicas para o desenvolvimento de novas actividades, produtos ou serviços;
- d) Fomento de novos espaços de desenvolvimento económico, apoiando projectos de investimento relativos à criação, desenvolvimento ou valorização de áreas de localização empresarial, apoiando projectos na área da produção mineral, fomentando projectos integrados turísticos de natureza estruturante de base regional, incrementando a consolidação e alargamento da rede de mercados abastecedores, desenvolvendo projectos de urbanismo comercial e projectos piloto de reconversão e modernização dos sectores do comércio e dos serviços;
- e) Aproveitamento do potencial energético e racionalização de consumos, apoiando a integração de novos centros de produção de energia, promovendo a sua utilização racional e a reconversão para gás natural.

#### Artigo 7.º

##### **Formas de actuação sobre a envolvente empresarial**

A actuação sobre a envolvente empresarial a que se refere a alínea c) do n.º 1 do artigo 4.º compreende as seguintes medidas:

- a) Consolidação das infra-estruturas de apoio técnico e tecnológico, de formação e de apoio à qualidade, modernizando e reorientando as

infra-estruturas de apoio às empresas nos domínios tecnológico, formativo e da qualidade, consolidando instituições de interface e de assistência empresarial;

b) Desenvolvimento e modernização das infra-estruturas energéticas, garantindo o abastecimento de energia a empresas e consumidores em condições de segurança do aprovisionamento, de eficiência e de baixo custo, diversificando as fontes de abastecimento de gás natural, promovendo a utilização de novas tecnologias com menores impactes ambientais;

c) Apoio ao associativismo, à observação e à informação empresarial, criando e consolidando sistemas de observação, simplificação institucional e de acesso à informação para as empresas, reforçando a capacidade de intervenção das associações empresariais, promovendo a constituição de redes prestadoras de serviços às empresas alicerçadas nas estruturas associativas empresariais;

d) Consolidação e alargamento das formas de financiamento das empresas, contribuindo para que a envolvente financeira constitua um quadro de oportunidades propício ao equilíbrio financeiro e à prossecução de estratégias empresariais, dinamizando formas inovadoras de financiamento, alargando e diversificando a oferta de produtos e serviços financeiros, ao dispor das empresas, em especial as de menor dimensão;

e) Promoção da internacionalização da economia portuguesa, criando uma envolvente internacional favorável à actuação das empresas portuguesas no mercado global pela via do estímulo a um melhor conhecimento dos mercados e à adopção de estratégias pró-activas de actuação nos mesmos.

Artigo 8.º

### **Tipologia de instrumentos**

Os instrumentos a utilizar para a prossecução das medidas referidas nos artigos anteriores são os seguintes:

a) Sistemas de incentivos;

b) Parcerias e iniciativas públicas;

c) Mecanismos facilitadores do acesso aos mercados de capitais;

d) Dinamização de infra-estruturas de apoio directo às empresas.

Artigo 9.º

### **Beneficiários**

1 - Podem ser beneficiários dos apoios previstos no presente diploma, entre outros, empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, associações e confederações empresariais, sindicais e profissionais, administração pública central, regional e local, fundações, organizações privadas sem fins lucrativos e escolas tecnológicas.

2 - A regulamentação específica de cada um dos apoios deve conter a explicitação dos respectivos beneficiários.

## **CAPÍTULO III**

### **Gestão e apoios financeiros**

Artigo 10.º

#### **Quadro institucional**

O quadro institucional para execução do presente enquadramento é o definido para a gestão, acompanhamento, avaliação e controlo de execução do III Quadro Comunitário de Apoio (QCA III).

Artigo 11.º

#### **Natureza dos apoios financeiros**

1 - A natureza dos apoios a conceder no desenvolvimento do presente diploma

é objecto de regulamentação específica, podendo revestir, entre outras, as seguintes formas:

- a) Incentivos não reembolsáveis;
- b) Incentivos reembolsáveis;
- c) Bonificações da taxa de juro;
- d) Prémios de realização;
- e) Capital de risco e mecanismos de garantia.

2 - As condições de atribuição dos apoios financeiros, nomeadamente montantes, limites e prazos, são fixadas por regulamentação específica.

Artigo 12.º

### **Decisão de atribuição dos apoios**

A decisão de atribuição dos apoios compete ao Ministro da Economia, que a pode delegar em função da matéria e dos montantes envolvidos.

Artigo 13.º

### **Formalização da concessão dos apoios**

1 - A concessão dos apoios é formalizada mediante contrato.

2 - A minuta do contrato que formaliza a concessão dos apoios é previamente homologada pelo Ministro da Economia, dela devendo constar cláusulas relativas aos objectivos do projecto, ao montante do apoio financeiro concedido, aos direitos e deveres das partes e, sendo caso disso, às garantias a prestar.

3 - A decisão de concessão dos apoios caduca caso os contratos não se celebrem, por razões imputáveis às entidades beneficiárias, no prazo que vier a ser fixado em regulamentação específica.

4 - O contrato pode ser objecto de renegociação, por motivos devidamente justificados, após autorização da entidade competente para a decisão do apoio, nos seguintes casos:

- a) Alteração substancial das condições de mercado, incluindo as financeiras, que justifiquem uma interrupção do investimento, uma alteração do calendário da sua realização ou uma modificação das condições de exploração;
- b) Alteração do projecto que implique modificação do montante dos apoios concedidos;
- c) Alteração imprevisível dos pressupostos contratuais.

Artigo 14.º

### **Cessão de posição contratual**

A cessão da posição contratual por parte das entidades beneficiárias só pode ter lugar por motivos devidamente justificados e após autorização do Ministro da Economia.

Artigo 15.º

### **Resolução do contrato**

1 - O contrato pode ser resolvido unilateralmente, desde que se verifiquem as seguintes situações:

- a) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária, dos objectivos e obrigações estabelecidos no contrato, incluindo os prazos relativos ao início da realização do investimento e da sua conclusão;
- b) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária, das respectivas obrigações legais e fiscais;
- c) Prestação de informações falsas sobre a situação da entidade beneficiária ou viciação de dados fornecidos na apresentação e apreciação e acompanhamento dos investimentos.

2 - A resolução do contrato implica a devolução do montante do incentivo já

recebido, no prazo de 60 dias a contar da data da sua notificação, acrescido de juros calculados à taxa indicada no contrato de concessão dos incentivos.

3 - Quando a resolução se verificar pelo motivo referido na alínea c) do n.º 1, a entidade beneficiária não poderá apresentar candidaturas a quaisquer apoios pelo período de cinco anos.

#### **CAPÍTULO IV**

#### **Controlo, acompanhamento e cumulação de apoios**

##### **Artigo 16.º**

##### **Obrigações das entidades beneficiárias**

1 - Todos os apoios financeiros concedidos ficam sujeitos ao acompanhamento e controlo da sua utilização, em conformidade com o projecto de investimento, nas suas componentes material, financeira e contabilística, não podendo ser desviados para outras finalidades, nem locados, alienados ou por qualquer modo onerados, no todo ou em parte, os bens e serviços com eles adquiridos sem prévia autorização da entidade competente para a decisão, de acordo com as especificidades de cada medida.

2 - As entidades beneficiárias de qualquer tipo de apoio ficam obrigadas por si ou através dos seus representantes legais ou institucionais a permitir o acesso aos locais de realização do investimento e das acções, e àqueles onde se encontrem os elementos e documentos necessários, nomeadamente os de despesa, para o acompanhamento e controlo previsto no n.º 1.

##### **Artigo 17.º**

##### **Cumulação de apoios financeiros**

Os apoios previstos no presente diploma não são cumuláveis com quaisquer outros, da mesma natureza ou de semelhante finalidade, mesmo que concedidos ao abrigo de outro regime legal.

#### **CAPÍTULO V**

#### **Disposições finais e transitórias**

##### **Artigo 18.º**

##### **Projectos anteriores**

Os projectos que tenham dado entrada ao abrigo de sistemas de incentivos anteriores podem ser susceptíveis de apoio no âmbito do presente enquadramento, nos termos a fixar em regulamentação específica.

##### **Artigo 19.º**

##### **Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira**

1 - Sem prejuízo das competências legalmente atribuídas às Regiões Autónomas, as condições de execução dos apoios criados no desenvolvimento do presente enquadramento serão fixadas mediante protocolo a celebrar entre os órgãos competentes dos respectivos governos regionais e o Ministério da Economia.

2 - A fiscalização e o acompanhamento no que concerne aos apoios atribuídos nas Regiões Autónomas são exercidos, nos termos que vierem a ser protocolados, pelos serviços competentes dos respectivos governos regionais, sem prejuízo das competências próprias das demais entidades envolvidas no sistema de controlo.

##### **Artigo 20.º**

##### **Regulamentação específica**

1 - A regulamentação específica a que se refere o presente diploma é concretizada através de portaria do Ministro da Economia.

2 - Quando em razão da matéria tal se justifique, a portaria é aprovada

conjuntamente pelo Ministro da Economia e os membros do Governo competentes.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 30 de Março de 2000. - António Manuel de Oliveira Guterres - Fernando Manuel dos Santos Gomes - Joaquim Augusto Nunes Pina Moura - Joaquim Augusto Nunes Pina Moura - Eduardo Luís Barreto Ferro Rodrigues - Elisa Maria da Costa Guimarães Ferreira - José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa - José Mariano Rebelo Pires Gago.

Promulgado em 2 de Maio de 2000.

Publique-se.

O Presidente da República, JORGE SAMPAIO.

Referendado em 4 de Maio de 2000.

O Primeiro-Ministro, António Manuel de Oliveira Guterres.



**Decreto-Lei n.º 287/2007**  
**de 17 de Agosto**

Os sistemas de incentivos ao investimento das empresas são um dos instrumentos fundamentais das políticas públicas de dinamização económica, designadamente em matéria da promoção da inovação e do desenvolvimento regional.

Tendo em conta o actual estágio de desenvolvimento da economia portuguesa e a sua inserção no mosaico competitivo internacional, os incentivos ao investimento empresarial devem visar o acréscimo de produtividade e de competitividade das empresas e a melhoria do nosso perfil de especialização, favorecendo o desenvolvimento territorial e a internacionalização da economia e priorizando o apoio a projectos de investimento em actividades de produção de bens e serviços transaccionáveis ou internacionalizáveis.

No Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), que irá orientar a programação da utilização de fundos estruturais comunitários no período de 2007-2013, os sistemas de incentivos ao investimento nas empresas assumirão uma relevância significativa no domínio da prioridade «Factores de competitividade», a ser executada não só através do respectivo programa operacional temático, mas também pela via dos programas operacionais regionais.

Neste contexto, torna-se necessário estabelecer um enquadramento nacional dos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, por três razões básicas: em primeiro lugar, a diversidade de actores institucionais, nacionais e regionais, decorrente das opções do QREN, torna indispensável o estabelecimento de condições comuns que orientem as suas intervenções; em segundo lugar, a opção por uma maior selectividade, através de uma focalização dos sistemas de incentivos ao investimento na promoção da inovação nas empresas e na dinamização de um perfil de especialização assente em actividades com potencial de crescimento, exige coerência estratégica e operacional em matéria de criação de sistemas de incentivos; finalmente, a existência de novos enquadramentos comunitários, que reforçam as competências nacionais e os diferentes estatutos das regiões portuguesas, aconselham à criação de uma coordenação nacional mais eficiente.

Deste modo, o Governo entendeu adoptar um enquadramento nacional em matéria de sistemas de incentivos ao investimento empresarial, que define, no respeito pelo normativo comunitário aplicável, as condições a que deve estar sujeita a utilização deste tipo de instrumentos no âmbito das políticas públicas, independentemente da sua fonte de financiamento comunitária, nacional ou de outra natureza. Os regulamentos específicos de cada um dos sistemas de incentivos subordinar-se-ão ao conjunto de normas estabelecidas no presente enquadramento, não obstante poderem ser aí definidos critérios mais restritivos. Atendendo ao enquadramento legislativo próprio ou à sua especificidade, ficam excluídos do âmbito desta disciplina os incentivos de natureza fiscal, os incentivos ao emprego e à formação profissional e os regimes de incentivos específicos co-financiados pelo Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER) e pelo Fundo Europeu para as Pescas (FEP). O âmbito de aplicação territorial do presente enquadramento restringe-se às regiões do continente.

O presente enquadramento nacional define, sem prejuízo da necessidade de observância dos normativos comunitários aplicáveis, as condições e as regras a observar na criação de sistemas de incentivos ao investimento empresarial, nomeadamente nos seguintes aspectos:

- a) Identifica os enquadramentos comunitários aplicáveis e a necessidade de lhes dar cumprimento;
- b) Define o âmbito sectorial e territorial e as tipologias de incentivos abrangidas;
- c) Estabelece as tipologias de projectos a apoiar, privilegiando os investimentos



ligados à inovação, ao empreendedorismo e aos factores mais imateriais da competitividade;

d) Reflecte as prioridades das políticas públicas de apoio à inovação e de desenvolvimento territorial;

e) Define os limites percentuais máximos de incentivos, privilegiando a inovação e os factores qualitativos da competitividade empresarial;

f) Impõe as condições mínimas de elegibilidade dos promotores e dos projectos e define as despesas não elegíveis;

g) Determina o processo administrativo de criação de sistemas de incentivos às empresas, estabelecendo o princípio de coordenação nacional;

h) Estabelece as linhas de orientação para a definição das responsabilidades regionais e nacionais em matéria de gestão de sistemas de incentivos.

Assim:

Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 198.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

#### Artigo 1.º

##### **Objecto**

É aprovado o enquadramento nacional de sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, doravante designado por enquadramento nacional, que define as condições e as regras a observar pelos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas aplicáveis no território do continente durante o período de 2007 a 2013.

#### Artigo 2.º

##### **Âmbito**

São abrangidos pelo enquadramento nacional todos os sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, independentemente de beneficiarem ou não de co-financiamento comunitário, com excepção dos regimes de natureza fiscal, de apoio ao emprego e à formação profissional, dos regimes aplicáveis aos investimentos sujeitos às restrições comunitárias existentes no quadro da Política Agrícola Comum (PAC) e dos regimes de incentivo específicos orientados para os investimentos apoiáveis pelo Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER) e pelo Fundo Europeu para as Pescas (FEP).

#### Artigo 3.º

##### **Definições**

Para efeitos do presente decreto-lei, entende-se por:

a) «Actividades de alto valor acrescentado» os sectores de actividade classificados como sendo de alta e média/alta tecnologia ou de actividades de conhecimento intensivas;

b) «Bens e serviços transaccionáveis ou internacionalizáveis» os bens e serviços produzidos em sectores expostos à concorrência internacional e que podem ser objecto de troca internacional;

c) «Empreendedorismo qualificado» a criação de empresas, incluindo as actividades nos primeiros anos de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou em sectores com fortes dinâmicas de crescimento;

d) «Empresa de base tecnológica» a empresa que reúne algumas das seguintes características: i) um valor elevado em actividades de investigação & desenvolvimento em relação ao volume de vendas; ii) a nova actividade a realizar baseia-se na exploração económica de tecnologias desenvolvidas por centros de investigação e ou empresas; iii) a base da actividade a realizar é a aplicação de patentes, licenças de exploração ou outra forma de conhecimento tecnológico, preferencialmente de forma exclusiva e protegida; iv) converte o conhecimento tecnológico em novos produtos ou processos a serem comercializados no mercado;

e) «Entidade credenciada para o fomento do empreendedorismo feminino» a entidade devidamente reconhecida pela Comissão para a Cidadania e Igualdade de Género;

- f) «Estratégias de eficiência colectiva» as estratégias que visem a inovação, qualificação ou modernização de um agregado de empresas situadas num determinado território ou num determinado pólo, cluster, rede colaborativa ou fileira de actividades inter-relacionadas, estimulando, sempre que pertinente, a cooperação e o funcionamento em rede entre as empresas e entre estas e os centros de conhecimento e de formação;
- g) «Inovação de marketing» a introdução de novos métodos de marketing, envolvendo melhorias significativas no design do produto ou embalagem, preço, distribuição e promoção;
- h) «Inovação de processo» a adopção de novos ou significativamente melhorados, processos ou métodos de fabrico de bens ou serviços, de logística e de distribuição;
- i) «Inovação de produto (bem ou serviço)» a introdução no mercado de novos ou significativamente melhorados, produtos ou serviços, incluindo alterações significativas nas suas especificações técnicas, componentes, materiais, software incorporado, interface com o utilizador ou outras características funcionais;
- j) «Inovação organizacional» a utilização de novos métodos organizacionais na prática de negócio, organização do trabalho e ou relações externas;
- l) «Inovação» a implementação de uma nova ou significativamente melhorada solução para a empresa, novo produto, processo, método organizacional ou de marketing, com o objectivo de reforçar a sua posição competitiva, aumentar o desempenho, ou o conhecimento, existindo quatro tipos de inovação: inovação de produto, inovação de processo, inovação organizacional e inovação de marketing;
- m) «Investigação e desenvolvimento (I&D)» todo o trabalho criativo realizado de forma organizada e sistemática com o objectivo de aumentar o conhecimento e o seu uso para inventar novas aplicações, distinguindo-se do ponto de vista funcional as seguintes categorias de actividades de I&D: investigação fundamental, investigação aplicada e desenvolvimento experimental;
- n) «Melhoria significativa da produção actual» o produto (bem ou serviço) melhorado com base num já existente, cujo desempenho foi significativamente alargado ou desenvolvido; um produto simples pode ser melhorado (em termos de melhor desempenho ou menor custo) através da utilização de componentes ou materiais de características técnicas mais avançadas; um produto complexo, composto por um conjunto integrado de subsistemas técnicos, pode ser melhorado através de mudanças parciais em um ou mais dos subsistemas;
- o) «PME» a pequena e média empresa na acepção da Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão, de 6 de Maio, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas;
- p) «Procuras internacionais dinâmicas» os bens ou serviços ou grupos homogéneos dos mesmos, com excepção dos produtos energéticos, cujas exportações mundiais tenham crescido, nos últimos três anos, a uma taxa superior à taxa de crescimento do total das exportações mundiais de bens e serviços, ou, em alternativa, com previsões de crescimento potencial de intensidade ou dimensão semelhantes;
- q) «Projectos estruturantes de grande dimensão inseridos no regime contratual» os projectos de investimento elegível superior a 25 milhões de euros que se revelem de especial interesse para a economia nacional pelo seu efeito estruturante para o desenvolvimento, diversificação e internacionalização da economia portuguesa e que se enquadrem no Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de Setembro;
- r) «Sistemas de incentivos ao investimento» os regimes de apoios a empresas que envolvam auxílios estatais, na acepção dos regulamentos comunitários em matéria de política da concorrência.

#### Artigo 4.º

### **Princípios orientadores**

A criação de sistemas de incentivos ao abrigo do presente decreto-lei respeita os seguintes princípios orientadores:

- a) Focalização em investimentos que visam o acréscimo de produtividade e de competitividade das empresas e a promoção de novos potenciais de crescimento económico, favorecendo o desenvolvimento territorial e a internacionalização da economia;
- b) Concentração do apoio em actividades que produzam resultados e efeitos económicos positivos nos territórios onde se inserem e em prioridades bem delimitadas no âmbito da melhoria da competitividade, focalizando e restringindo, nomeadamente, o âmbito das actividades cobertas, as tipologias de projectos de investimentos a apoiar, as despesas elegíveis e os critérios de selecção;
- c) Sustentabilidade dos investimentos apoiados garantida pela respectiva viabilidade económica;
- d) Selectividade nos investimentos a financiar, com vista à satisfação de metas de eficácia na produção de resultados, complementada com a satisfação de objectivos de eficiência na realização física e financeira;
- e) Proporcionalidade entre o incentivo e as externalidades positivas geradas pelos investimentos apoiados, ao nível nacional ou regional;
- f) Adicionalidade garantida através da promoção da realização de um nível de investimento privado, superior ao que existiria na ausência do incentivo, alavancando os recursos públicos afectos;
- g) Fomento da cooperação através do incentivo aos investimentos assentes num funcionamento em rede;
- h) Simplicidade administrativa, procurando o melhor compromisso entre a redução da carga administrativa sobre os promotores e o rigoroso respeito pelo quadro jurídico nacional e comunitário;
- i) Respeito pelos princípios da igualdade de género e da igualdade de oportunidades;
- j) Subsidiariedade na gestão dos sistemas de incentivos, tendo em consideração a sua eficácia e eficiência e a natureza dos promotores e dos investimentos a apoiar;
- l) Celeridade de decisão proporcionada pelo modelo de gestão dos sistemas de incentivos, compatível com o ritmo normal da decisão dos investimentos empresariais e de realização de negócios;
- m) Prioridade aos projectos de investimento em actividades de produção de bens e serviços transaccionáveis ou internacionalizáveis, bem como em outras actividades de serviços e de distribuição que contribuam para o desenvolvimento daqueles.

#### Artigo 5.º

##### **Compatibilidade com a regulamentação comunitária**

A criação dos sistemas de incentivos às empresas subordina-se às normas comunitárias de concorrência em matéria de auxílios de Estado, observando, consoante a natureza dos projectos a apoiar, nomeadamente, os seguintes enquadramentos:

- a) Auxílios com finalidade regional;
- b) Auxílios às PME;
- c) Auxílios à investigação & desenvolvimento & inovação;
- d) Auxílios ao ambiente;
- e) Auxílios de minimis.

#### Artigo 6.º

##### **Processo de criação de sistemas de incentivos**

1 - Os sistemas de incentivos às empresas devem ser criados através de regulamentos específicos a aprovar por portaria dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e da inovação e do desenvolvimento regional e, quando os sistemas beneficiarem de co-financiamento comunitário, do membro do Governo que coordena a comissão ministerial de coordenação do programa

operacional financiador e, ainda, de outros membros do Governo responsáveis pela política visada ou pelo financiamento, quando for o caso.

2 - A proposta de criação de cada sistema de incentivos deve conter a seguinte informação:

- a) Fundamentação da necessidade da sua criação;
- b) Âmbito sectorial e territorial;
- c) Tipo e natureza dos projectos;
- d) Enquadramento comunitário aplicável;
- e) Entidades beneficiárias;
- f) Condições de elegibilidade do promotor e do projecto;
- g) Despesas elegíveis e não elegíveis;
- h) Critérios de selecção;
- i) Taxas de incentivo;
- j) Natureza dos incentivos;
- l) Fundamentação de eventual modulação regional das taxas de incentivo;
- m) Fundamentação de eventual modulação das taxas de incentivo nos projectos de fomento do empreendedorismo feminino e do empreendedorismo jovem ou que promovam a conciliação entre a actividade profissional e a vida familiar e pessoal;
- n) Modelo de gestão;
- o) Orçamento e fontes de financiamento;
- p) Controlo e avaliação global.

3 - As propostas de criação dos sistemas de incentivos, bem como as alterações substanciais aos mesmos, são objecto de um parecer técnico sobre a sua compatibilidade com o presente decreto-lei e com os normativos comunitários aplicáveis, bem como sobre a sua articulação e coerência com os outros sistemas de incentivos em vigor.

4 - O parecer referido no número anterior é emitido por uma comissão técnica presidida pelo ministério que tutela a economia e a inovação e que integra dois representantes desse ministério e dois representantes do ministério que tutela o desenvolvimento regional.

5 - A comissão técnica deve ainda integrar um representante de outros ministérios quando em razão da matéria tal se justifique.

6 - O parecer referido no n.º 3 é submetido aos membros do Governo indicados no n.º 1.

#### Artigo 7.º

##### **Natureza dos projectos elegíveis**

1 - São susceptíveis de apoio no âmbito dos sistemas de incentivos os seguintes tipos de projectos de investimento:

- a) Actividades de I&D nas empresas, incluindo as de demonstração e as actividades de valorização de resultados nas empresas, estimulando a cooperação em consórcio com instituições do sistema científico e tecnológico e com outras empresas e entidades;
- b) Inovação produtiva: i) produção de novos bens e serviços no País ou melhoria significativa da produção actual através da transferência e aplicação de conhecimento; ii) expansão de capacidades de produção em sectores de alto conteúdo tecnológico ou com procuras internacionais dinâmicas; iii) inovação de processo, organizacional e de marketing; iv) investimentos estruturantes de grande dimensão inseridos no regime contratual; v) empreendedorismo qualificado, privilegiando a criação de empresas de base tecnológica ou em actividades de alto valor acrescentado;
- c) Desenvolvimento de factores dinâmicos de competitividade nas PME, designadamente nos domínios de organização e gestão, concepção, desenvolvimento e engenharia de produtos e processos, presença na economia digital, eficiência energética, ambiente, certificação de sistemas de qualidade, gestão da inovação,

segurança, saúde e responsabilidade social, moda e design, marcas, internacionalização, inserção e qualificação de recursos humanos, bem como a implantação de planos de igualdade com contributos efectivos para a conciliação da vida profissional com a vida familiar e pessoal.

2 - São ainda susceptíveis de apoio os projectos de investimento enquadrados em estratégias de eficiência colectiva de base territorial ou sectorial do seguinte tipo:

- a) Promoção do desenvolvimento a nível nacional ou territorial de pólos de competitividade e tecnologia;
- b) Desenvolvimento de estratégias assentes em lógicas sectoriais, intersectoriais ou territoriais, incidentes em conjuntos de actividades inter-relacionadas e organizadas em clusters ou redes que permitam potenciar economias de aglomeração ou outras externalidades positivas;
- c) Promoção de dinâmicas territoriais de novos pólos de desenvolvimento, nomeadamente, em torno de projectos âncora ou de requalificação/reestruturação de actividades económicas já existentes;
- d) Dinamização da renovação económica urbana através da: i) revitalização da actividade económica em centros urbanos; ii) realocização e reordenamento de actividades económicas, e iii) atracção e desenvolvimento de novas actividades económicas centradas na criatividade e inovação.

3 - Os apoios a projectos de investimento enquadrados em estratégias de eficiência colectiva apenas podem ser accionados após o cumprimento das condições e o modo de reconhecimento dessas estratégias de eficiência colectiva, objecto de especificação em diploma autónomo da iniciativa conjunta dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e da inovação e do desenvolvimento regional.

4 - Os sistemas de incentivos associados às estratégias de eficiência colectiva identificadas nos n.os 2 e 3, bem como os sistemas não co-financiados por fundos comunitários, podem prever o incentivo a outras tipologias de investimento para além das referidas no n.º 1, designadamente investimentos de criação, modernização, requalificação, racionalização ou reestruturação de empresas.

5 - Podem ainda ser susceptíveis de incentivos os investimentos considerados de interesse estratégico para a economia nacional ou de determinada região, como tal reconhecidos, a título excepcional, por resolução do Conselho de Ministros.

#### Artigo 8.º

##### **Beneficiários**

1 - Podem beneficiar dos apoios previstos nos sistemas de incentivos as empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, incluindo, para além das sociedades comerciais, outro tipo de organização empresarial, designadamente agrupamentos complementares de empresas e, ainda, entidades sem fins lucrativos que prestem serviços de carácter inovador, visando a promoção e acompanhamento de projectos em PME nas diversas áreas que integram os sistemas de incentivos.

2 - A regulamentação específica de cada sistema de incentivos deve conter a explicitação dos respectivos beneficiários.

#### Artigo 9.º

##### **Âmbito sectorial dos projectos**

1 - Os sistemas de incentivos às empresas podem apoiar projectos de investimento nas seguintes actividades, de acordo com a Classificação Portuguesa das Actividades Económicas (CAE), revista pelo Decreto-Lei n.º 197/2003, de 27 de Agosto:

- a) Indústria - actividades incluídas nas divisões 10 a 37 da CAE;
- b) Energia - actividades incluídas na divisão 40 da CAE (só actividades de produção);
- c) Comércio - actividades incluídas nas divisões 50 a 52 da CAE, apenas para PME;
- d) Turismo - actividades incluídas nos grupos 551, 552, 553, 554, 633 e 711 e as actividades declaradas de interesse para o turismo nos termos da legislação aplicável



e que se insiram nas classes 9232, 9233, 9261, 9262 e 9272, e nas subclasses 92342, 93041 e 93042 da CAE;

e) Transportes e logística - actividades incluídas nos grupos 602, 622, 631, 632 e 634 da CAE;

f) Serviços - actividades incluídas nas divisões 72, 73, 74, 90, actividades incluídas nos grupos 921 e 925, na classe 9231 e nas subclasses 01410, 02012, 02020 da CAE.

2 - Para além das actividades indicadas no número anterior, podem ser consideradas na regulamentação específica de cada sistema de incentivos como elegíveis outras actividades, quando se trate de projectos inseridos nas tipologias referidas na alínea a) do n.º 1 e no n.º 2 do artigo 7.º

3 - A regulamentação específica de cada sistema de incentivos pode prever ainda a possibilidade de se considerar objecto de apoio, casuisticamente e a título excepcional, projectos em actividades não incluídas nos números anteriores do presente artigo, mediante proposta devidamente justificada e em função da sua dimensão estratégica.

4 - Respeitando os limites impostos pelos números anteriores, a regulamentação específica pode definir de forma particular as actividades abrangidas por cada sistema de incentivos.

#### Artigo 10.º

##### **Âmbito territorial**

1 - Os sistemas de incentivos às empresas devem ter um âmbito de aplicação que cubra a totalidade do território do continente, sem prejuízo da sua aplicação modulada em função das especificidades reconhecidas aos diversos territórios, incluindo os recursos financeiros públicos disponíveis e o regime comunitário em termos de auxílios de Estado.

2 - Em casos de necessidade fundamentada de instrumentos específicos de natureza regional ou infra-regional, podem ser estabelecidos sistemas de incentivos de aplicação territorial mais restrita.

#### Artigo 11.º

##### **Condições gerais de elegibilidade do promotor**

O promotor do projecto de investimento deve observar as seguintes condições gerais de elegibilidade:

- a) Encontrar-se legalmente constituído;
- b) Cumprir as condições legais necessárias ao exercício da respectiva actividade;
- c) Possuir a situação regularizada face à administração fiscal, à segurança social e às entidades pagadoras dos incentivos;
- d) Possuir ou assegurar os recursos humanos e físicos necessários ao desenvolvimento do projecto;
- e) Dispor de contabilidade organizada nos termos da legislação aplicável;
- f) Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada ou, tratando-se de projectos de elevada intensidade tecnológica, demonstrar ter capacidade de financiamento do projecto.

#### Artigo 12.º

##### **Condições gerais de elegibilidade do projecto de investimento**

O projecto de investimento deve observar as seguintes condições gerais de elegibilidade:

- a) Ter início, em termos de execução física, em momento posterior à data da candidatura ou da decisão de concessão de incentivos, respeitando o normativo aplicável;
- b) Apresentar viabilidade económico-financeira e, quando aplicável, ser financiado adequadamente por capitais próprios;
- c) Manter afectos à respectiva actividade os activos respeitantes ao investimento apoiado, bem como a localização geográfica definida no projecto, durante o período de

vigência do contrato de incentivos, no mínimo, durante cinco anos após o encerramento do projecto, no caso de empresa não PME e, no mínimo, durante três anos, no caso de PME, podendo os sistemas de incentivos prever a possibilidade de se autorizar prazos diferentes, desde que permitidos pela legislação comunitária e nacional aplicável.

#### Artigo 13.º

##### **Obrigações das entidades beneficiárias**

1 - Todos os apoios financeiros concedidos são objecto de um contrato de concessão de incentivo e ficam sujeitos ao acompanhamento e controlo da sua utilização, em conformidade com o projecto de investimento e com as normas nacionais e comunitárias aplicáveis, nas suas componentes material, financeira e contabilística.

2 - Os bens e serviços adquiridos no âmbito dos projectos apoiados não podem, durante o período de vigência do contrato, ser afectos a outras finalidades, nem locados, alienados ou por qualquer modo onerados, no todo ou em parte, sem prévia autorização da entidade competente para a decisão.

3 - As entidades beneficiárias de qualquer tipo de apoio ficam obrigadas por si ou através dos seus representantes legais ou institucionais a permitir o acesso aos locais de realização do investimento e das acções, e àqueles onde se encontrem os elementos e documentos necessários, nomeadamente os de despesa, para o acompanhamento e controlo previsto no n.º 1.

4 - As entidades beneficiárias ficam obrigadas a publicitar os apoios concedidos nos termos a fixar em regulamentação específica.

#### Artigo 14.º

##### **Despesas não elegíveis**

1 - Não são elegíveis despesas com:

- a) Aquisição de terrenos;
- b) Compra de imóveis;
- c) Construção ou obras de adaptação de edifícios;
- d) Trespases e direitos de utilização de espaços;
- e) Aquisição de veículos automóveis e outro material de transporte;
- f) Aquisição de aeronaves e outro material aeronáutico;
- g) Aquisição de bens em estado de uso;
- h) Juros durante o período de realização do investimento;
- i) Fundo de maneo;
- j) Trabalhos da empresa para ela própria, excepto para projectos no âmbito da alínea a) do n.º 1 do artigo 7.º;
- l) Publicidade corrente.

2 - Os regulamentos específicos de cada sistema de incentivos podem considerar elegíveis, a título excepcional, as despesas referidas no número anterior em função da natureza específica das actividades, dos territórios e dos projectos, desde que tal seja admitido nos normativos comunitários aplicáveis.

#### Artigo 15.º

##### **Natureza dos incentivos**

1 - A natureza dos incentivos a conceder deve ser objecto de regulamentação específica, podendo revestir, entre outras, as seguintes formas:

- a) Incentivos não reembolsáveis;
- b) Incentivos reembolsáveis;
- c) Bonificações da taxa de juro.

2 - As condições de atribuição dos apoios financeiros, nomeadamente, natureza, taxas, montantes, limites e prazos, são fixadas na regulamentação específica de cada sistema de incentivos, observados os limites expressos no artigo 16.º

3 - Os activos de natureza corpórea relativos a investimentos produtivos devem ser, regra geral, apoiados através de incentivos reembolsáveis podendo estes últimos ser complementados com um mecanismo de prémio de execução, a atribuir em função da superação das metas económicas contratadas.

4 - Os reembolsos provenientes de projectos apoiados com financiamento comunitário devem ser utilizados para os mesmos fins em moldes a definir em diploma específico da iniciativa conjunta dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e da inovação e do desenvolvimento regional.

5 - Em projectos situados em áreas prioritárias, os instrumentos de incentivo referidos no n.º 1 podem ser complementados com outros derivados da inovação financeira, designadamente capital de risco, garantias mútuas ou outros mecanismos de facilitação de acesso ao crédito, os quais, no seu conjunto, devem ter em conta as especificidades do empreendedorismo feminino e do empreendedorismo jovem.

#### Artigo 16.º

##### **Limites máximos de incentivos**

1 - Sem prejuízo da observância dos regulamentos comunitários aplicáveis, os incentivos aos investimentos previstos nas alíneas b) e c) do n.º 1 e n.os 2 e 4 do artigo 7.º não podem ultrapassar os limites, definidos em equivalente de subvenção bruta (ESB), estabelecidos no anexo do presente decreto-lei, do qual faz parte integrante.

2 - Os limites máximos dos incentivos relativos aos projectos referidos na alínea a) do n.º 1 do artigo 7.º são os definidos nos respectivos enquadramentos comunitários aplicáveis.

3 - No caso de projectos de investimento estruturante de grande dimensão inseridos no regime contratual, os limites definidos no anexo referido no n.º 1 podem, a título excepcional e em situações devidamente fundamentadas, ser ultrapassados, até aos máximos definidos nos enquadramentos comunitários aplicáveis.

#### Artigo 17.º

##### **Critérios de selecção**

Os projectos são analisados em função de critérios, a estabelecer nos regulamentos específicos, considerando os seguintes factores:

a) Contributo para a competitividade da economia nacional, definido em função do seu enquadramento na estratégia de desenvolvimento económico geral a nível do País ou do cluster em que se insere;

b) Contributo para a competitividade regional e para a coesão económica territorial, definido em função do seu impacto no território onde se localiza o projecto;

c) Valia do projecto para a competitividade da empresa/promotor.

#### Artigo 18.º

##### **Modelo de gestão dos sistemas de incentivos**

1 - Os apoios previstos nos sistemas de incentivos às empresas são decididos a nível nacional ou a nível regional de acordo com os seguintes critérios:

a) Gestão nacional - projectos promovidos por médias (ME) e grandes empresas (Não PME);

b) Gestão regional - projectos promovidos por pequenas empresas (PE).

2 - Nas situações referidas no número anterior, as tarefas de apreciação técnica e acompanhamento devem ser da responsabilidade de entidades públicas com competências legalmente atribuídas nos domínios em causa.

3 - No caso de sistemas de incentivos co-financiados por fundos comunitários, a intervenção das entidades referidas no número anterior deve ser objecto de protocolos a celebrar com as autoridades de gestão dos programas operacionais financiadores, os quais devem definir os procedimentos, prazos e outras condições a observar.

4 - Os incentivos a conceder carecem de aprovação das autoridades de gestão ou de outras entidades responsáveis pelas respectivas fontes de financiamento.



5 - Nos casos previstos nos regulamentos específicos, os incentivos devem ser submetidos à homologação ministerial, que é obrigatória nos projectos do regime contratual de investimento.

6 - No caso dos sistemas de incentivos não co-financiados por fundos comunitários, bem como nos referidos no n.º 2 do artigo 7.º, podem ser estabelecidos nos respectivos regulamentos específicos, modelos de gestão diversos do definido nos números anteriores.

Artigo 19.º

#### **Rede de informação sobre auxílios de Estado**

O Governo promove, em diploma regulamentar autónomo, a criação de uma rede técnica de apoio à observância das regras comunitárias em matéria de auxílios de Estado.

Artigo 20.º

#### **Prazo de regulamentação dos sistemas de incentivos de natureza transversal**

As portarias que estabelecem os regulamentos dos sistemas de incentivos de natureza transversal aos projectos de investimento referidos nas alíneas a), b) e c) do n.º 1 do artigo 7.º são aprovadas no prazo de 30 dias a contar da data de entrada em vigor do presente decreto-lei.

Artigo 21.º

#### **Entrada em vigor**

O presente decreto-lei entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 12 de Julho de 2007. - José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa - João Titterington Gomes Cravinho - Fernando Teixeira dos Santos - Manuel Pedro Cunha da Silva Pereira - Francisco Carlos da Graça Nunes Correia - Manuel António Gomes de Almeida de Pinho.

Promulgado em 2 de Agosto de 2007.

Publique-se.

O Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva.

Referendado em 9 de Agosto de 2007.

Pelo Primeiro-Ministro, Fernando Teixeira dos Santos, Ministro de Estado e das Finanças.

#### **ANEXO**

(a que se refere o n.º 1 do artigo 16.º)

#### **Limites máximos de incentivos às empresas**

[expressos em equivalente de subvenção bruta (1)]

(ver documento original)

**Decreto-Lei n.º 249/2009**  
**de 23 de Setembro**

A crescente projecção de Portugal no cenário mundial obriga a uma reflexão profunda sobre as orientações negociais nas relações económicas internacionais, sendo, nesta perspectiva, imperioso que seja delineada uma estratégia fiscal global assente nos actuais paradigmas da competitividade. Esta circunstância conduz a que os instrumentos de política fiscal internacional do nosso país devam funcionar como factor de atracção da localização dos factores de produção, da iniciativa empresarial e da capacidade produtiva no espaço português.

A presente iniciativa legislativa vem, assim, dar consagração jurídica a um novo espírito de competitividade da economia portuguesa, com o qual se prende estimular a economia nacional e o tecido empresarial português.

Neste sentido, no uso da autorização legislativa conferida pelos artigos 106.º e 126.º da Lei n.º 64-A/2008, de 31 de Dezembro, que aprovou o Orçamento do Estado para 2009, aprova-se o Código Fiscal do Investimento e cria-se o novo regime fiscal para o residente não habitual em sede de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS).

Assim, e em primeiro lugar, o presente decreto-lei altera o artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais e regulamenta o regime dos benefícios fiscais estabelecidos nessa disposição legal. Com esta alteração visa-se, fundamentalmente:

Alargar o prazo de vigência do referido regime até 31 de Dezembro de 2020;

Definir o âmbito das actividades económicas em que podem estar integrados os projectos de investimento susceptíveis da concessão dos benefícios fiscais em causa;

Elevar o montante mínimo de aplicações relevantes para a elegibilidade dos projectos, respectivamente, para (euro) 5 000 000, nos casos previstos no n.º 1 do artigo 41.º, e para (euro) 250 000, nos casos previstos no n.º 4 do artigo 41.º;

Definir as condições de acesso ao regime em apreço;

Acolher as novas disposições comunitárias em matéria de auxílios de Estado;

Definir um mecanismo de quantificação do benefício fiscal globalmente atribuído;

Redefinir o âmbito e o sentido das aplicações relevantes;

Rever e integrar um regime de incentivo à investigação e desenvolvimento;

Rever os procedimentos de candidatura e de apreciação dos processos contratuais de concessão dos benefícios implicados;

Rever as condições de contratualização, fiscalização e acompanhamento do projecto elegível.

Neste contexto reformador, cria-se o Código Fiscal do Investimento, que visa, fundamentalmente, unificar o procedimento aplicável à contratualização dos benefícios fiscais previstos no referido artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais.

Cumprindo este propósito, institui-se um organismo que passa a unificar e simplificar todo o procedimento associado à concessão, acompanhamento, renegociação e resolução dos contratos envolvidos, que passará a denominar-se Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento a conceder até 2020. O Conselho é presidido por um representante do Ministério das Finanças e integra um representante da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E. P. E., um representante do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, um representante da Direcção-Geral dos Impostos e um representante da Direcção-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo.

Do ponto de vista material, e quanto ao investimento produtivo, justifica-se a regulamentação conjunta dos benefícios fiscais a atribuir às empresas que promovam projectos de investimento realizados até 2020 e que sejam relevantes para o desenvolvimento do tecido empresarial nacional e de sectores com interesse

estratégico para a economia portuguesa. Trata-se de benefícios de natureza excepcional, com carácter temporário, concedidos em regime contratual, e limitados em função do investimento realizado, estabelecendo-se uma intensidade mais elevada para os projectos de especial interesse para o País.

Refira-se, igualmente, que, para além dos limites identificados, os benefícios concedidos ao abrigo do presente decreto-lei respeitam a legislação comunitária aplicável, designadamente o Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria, excepto quando assinalado, caso em que respeitam o Regulamento (CE) n.º [1998/2006](#), de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis.

No contexto de desburocratização e de simplificação de procedimentos que preside a esta iniciativa legislativa, estabelece-se também, ao nível aduaneiro, um procedimento acelerado de concessão do estatuto de operador económico autorizado para simplificações aduaneiras aos promotores de grandes investimentos produtivos, e adoptam-se medidas de simplificação de procedimentos, que possibilitam, inclusivamente às associações representativas de actividades económicas, a dispensa da prestação de garantia dos direitos de importação e demais imposições eventualmente devidos pelas mercadorias não comunitárias sujeitas aos regimes aduaneiros mais relevantes.

No que concerne ao regime dos benefícios contratuais à internacionalização, por não estar sujeito aos limites constantes do regulamento geral de isenção por categoria, nem do regulamento relativo aos auxílios de minimis, já referidos, optou-se por não incluir nesta revisão o regime material constante do Decreto-Lei n.º 401/99, de 14 de Outubro, que constará de diploma autónomo, para o qual o Código Fiscal do Investimento remete, revogando-se apenas as respectivas disposições processuais, que passam a constar daquele Código.

Foi ouvida a Associação Nacional de Municípios Portugueses.

Assim:

No uso da autorização legislativa concedida pelos artigos 106.º e 126.º da Lei n.º 64-A/2008, de 31 de Dezembro, e nos termos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 198.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

#### Artigo 1.º

### **Aprovação do Código Fiscal do Investimento**

É aprovado o Código Fiscal do Investimento, adiante designado por Código, que se publica em anexo ao presente decreto-lei e que dele faz parte integrante.

#### Artigo 2.º

### **Enquadramento comunitário**

1 - O presente decreto-lei é elaborado ao abrigo do Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria, excepto quando assinalado, em que é elaborado ao abrigo do Regulamento (CE) n.º [1998/2006](#), de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis, e respeita os limites do mapa nacional dos auxílios estatais com finalidade regional para o período compreendido entre 1 de Janeiro de 2007 e 31 de Dezembro de 2013, aprovado pela Comissão Europeia em 7 de Fevereiro de 2007, a publicitar através de portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças.

2 - Os limites previstos no mapa regional são majorados em 10 pontos percentuais para as médias empresas e em 20 pontos percentuais para as pequenas empresas, tal como definidas na Recomendação da Comissão de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas, publicada no Jornal Oficial da União Europeia, L 124, de 20 de Maio de 2003.

3 - Em relação aos grandes projectos de investimento cujas despesas elegíveis excedam 50 milhões de euros, o limite previsto no mapa regional está sujeito ao ajustamento estabelecido no n.º 67 das orientações relativas aos auxílios estatais com

finalidade regional para o período de 2007-2013, publicadas no Jornal Oficial da União Europeia, n.º C 54, de 4 de Março de 2006.

#### Artigo 3.º

##### **Alteração ao Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado**

O artigo 28.º do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 394-B/84, de 26 de Dezembro, na sua redacção actual, passa a ter a seguinte redacção:

#### «Artigo 28.º

1 - .....

2 - .....

3 - O pagamento do imposto devido pelas importações de bens é efectuado junto dos serviços aduaneiros competentes, de acordo com as regras previstas na regulamentação comunitária aplicável aos direitos de importação, salvo nas situações em que, mediante a prestação de garantia, seja concedido o diferimento do pagamento, caso em que este é efectuado:

a) No prazo de 60 dias contados da data do registo de liquidação, quando o diferimento for concedido isoladamente para cada montante de imposto objecto daquele registo;

b) Até ao 15.º dia do 2.º mês seguinte aos períodos de globalização do registo de liquidação ou do pagamento previstos na regulamentação aduaneira aplicável.

4 - Sem prejuízo do disposto no número anterior e pelos prazos nele previstos, é concedido o diferimento do pagamento do IVA, mediante a prestação de uma garantia específica de montante correspondente a 20 % do imposto devido, nos termos da legislação aplicável.

5 - (Anterior n.º 4.)

6 - (Anterior n.º 5.)

7 - (Anterior n.º 6.)

8 - A prestação e utilização da garantia prevista no n.º 4 obedece às regras a estabelecer em portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças.

9 - Em caso de incumprimento, e independentemente da instauração de processo de execução fiscal nos termos da lei, é retirada ao devedor a faculdade de utilização da garantia referida no n.º 4, durante o período de um ano, sem prejuízo da possibilidade de recorrer às garantias previstas no n.º 3.»

#### Artigo 4.º

##### **Alteração ao Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares**

1 - Os artigos 16.º, 22.º, 72.º e 81.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, abreviadamente designado por Código do IRS, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-A/88, de 30 de Novembro, na sua redacção actual, passam a ter a seguinte redacção:

#### «Artigo 16.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - .....

4 - .....

5 - .....

6 - Considera-se que não têm residência habitual em território português os sujeitos passivos que, tornando-se fiscalmente residentes, nomeadamente ao abrigo do disposto na alínea b) do n.º 1, não tenham em qualquer dos cinco anos anteriores sido tributados como tal em sede de IRS.

7 - O sujeito passivo que seja considerado residente não habitual adquire o direito a ser tributado como tal pelo período de 10 anos consecutivos, renováveis, com a inscrição dessa qualidade no registo de contribuintes da Direcção-Geral dos Impostos.

8 - O gozo do direito a ser tributado como residente não habitual em cada ano do período referido no número anterior requer que o sujeito passivo nele seja considerado residente para efeitos de IRS.

9 - O sujeito passivo que não tenha gozado do direito referido no número anterior num ou mais anos do período referido no n.º 7 pode retomar o gozo do mesmo em qualquer dos anos remanescentes daquele período, contando que nele volte a ser considerado residente para efeitos de IRS.

#### Artigo 22.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - .....

4 - .....

5 - Quando o sujeito passivo exerça a opção referida no n.º 3, fica, por esse facto, obrigado a englobar a totalidade dos rendimentos compreendidos no n.º 6 do artigo 71.º, no n.º 7 do artigo 72.º e no n.º 7 do artigo 81.º

6 - .....

7 - .....

#### Artigo 72.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - .....

4 - .....

5 - .....

6 - Os rendimentos líquidos das categorias A e B auferidos em actividades de elevado valor acrescentado, com carácter científico, artístico ou técnico, a definir em portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, por residentes não habituais em território português, são tributados à taxa de 20 %.

7 - Os rendimentos previstos nos n.os 4, 5 e 6 podem ser englobados por opção dos respectivos titulares residentes em território português.

8 - (Anterior n.º 7.)

9 - (Anterior n.º 8.)

10 - (Anterior n.º 9.)

#### Artigo 81.º

##### **Eliminação da dupla tributação internacional**

1 - .....

2 - .....

3 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham, no estrangeiro, rendimentos da categoria A, aplica-se o método da isenção, desde que, alternativamente:

a) Sejam tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;

b) Sejam tributados no outro país, território ou região, nos casos em que não exista convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal, desde que os rendimentos, pelos critérios previstos no n.º 1 do artigo 18.º, não sejam de considerar obtidos em território português.

4 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham, no estrangeiro, rendimentos da categoria B, auferidos em actividades de prestação de serviços de elevado valor acrescentado, com carácter científico, artístico ou técnico, a definir em portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, ou provenientes da propriedade intelectual ou industrial, ou ainda da prestação de informações

respeitantes a uma experiência adquirida no sector industrial, comercial ou científico, bem como das categorias E, F e G, aplica-se o método da isenção desde que, alternativamente:

- a) Possam ser tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;
- b) Possam ser tributados no outro país, território ou região, em conformidade com o modelo de convenção fiscal sobre o rendimento e o património da OCDE, interpretado de acordo com as observações e reservas formuladas por Portugal, nos casos em que não exista convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal, desde que aqueles não constem de lista aprovada por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, relativa a regimes de tributação privilegiada, claramente mais favoráveis e, bem assim, desde que os rendimentos, pelos critérios previstos no artigo 18.º, não sejam de considerar obtidos em território português.

5 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham, no estrangeiro, rendimentos da categoria H, na parte em que os mesmos, quando tenham origem em contribuições, não tenham gerado uma dedução para efeitos do n.º 2 do artigo 25.º, aplica-se o método da isenção, desde que, alternativamente:

- a) Sejam tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;
- b) Pelos critérios previstos no n.º 1 do artigo 18.º, não sejam de considerar obtidos em território português.

6 - Os rendimentos isentos nos termos dos n.os 3, 4 e 5 são obrigatoriamente englobados para efeitos de determinação da taxa a aplicar aos restantes rendimentos, com excepção dos previstos nos n.os 4, 5 e 6 do artigo 72.º

7 - Os titulares dos rendimentos isentos nos termos dos n.os 3, 4 e 5 podem optar pela aplicação do método do crédito de imposto referido no n.º 1, sendo neste caso os rendimentos obrigatoriamente englobados para efeitos da sua tributação, com excepção dos previstos nos n.os 3, 4, 5 e 6 do artigo 72.º»

#### Artigo 5.º

### **Alteração ao Estatuto dos Benefícios Fiscais**

O artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, abreviadamente designado por EBF, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de Julho, na redacção actual, passa a ter a seguinte redacção:

#### «Artigo 41.º

[...]

1 - Os projectos de investimento em unidades produtivas realizados até 31 de Dezembro de 2020, de montante igual ou superior a (euro) 5 000 000, que sejam relevantes para o desenvolvimento dos sectores considerados de interesse estratégico para a economia nacional e para a redução das assimetrias regionais, que induzam a criação de postos de trabalho e que contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional, podem beneficiar de incentivos fiscais, em regime contratual, com período de vigência até 10 anos, a conceder nos termos, condições e procedimentos definidos no Código Fiscal do Investimento, de acordo com os princípios estabelecidos nos n.os 2 e 3.

2 - .....

a) Crédito de imposto, determinado com base na aplicação de uma percentagem, compreendida entre 10 % e 20 % das aplicações relevantes do projecto efectivamente realizadas, a deduzir ao montante apurado, nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 83.º do Código do IRC;

b) .....

c) .....

d) .....

3 - .....



4 - Os projectos de investimento directo efectuados por empresas portuguesas no estrangeiro, de montante igual ou superior a (euro) 250 000, de aplicações relevantes, que demonstrem interesse estratégico para a internacionalização da economia portuguesa, podem beneficiar de incentivos fiscais, em regime contratual, com período de vigência até cinco anos, a conceder nos termos, condições e procedimentos definidos em regulamentação própria, de acordo com os princípios estabelecidos nos n.os 5 a 7.

5 - .....

6 - .....

7 - .....

8 - .....»

#### Artigo 6.º

##### **Simplificação de procedimentos aduaneiros**

1 - É concedida a dispensa de prestação de garantia dos direitos de importação e demais imposições, eventualmente devidos pelas mercadorias não comunitárias sujeitas aos seguintes regimes aduaneiros:

a) Entrepósito aduaneiro, que permite a armazenagem de mercadorias, por tempo ilimitado, possibilitando a sua utilização fraccionada à medida das necessidades do operador económico;

b) Aperfeiçoamento activo em sistema suspensivo, que permite a transformação, a reparação ou o complemento de fabrico de mercadorias destinadas a ser reexportadas após aquelas operações;

c) Destino especial, que permite a aplicação de uma taxa de direitos de importação mais favorável, tendo em consideração o destino final dado à mercadoria.

2 - Sem prejuízo do disposto no número anterior, as condições de acesso e utilização dos regimes aduaneiros nele referidos são as previstas na legislação comunitária aplicável.

3 - A dispensa de prestação de garantia referida no n.º 1 é concedida desde que o requerente, pessoa singular ou colectiva:

a) Seja residente ou disponha de estabelecimento estável em território nacional;

b) Apresente situação fiscal e contributiva regularizada;

c) Não tenha sido condenado por crime tributário nos últimos três anos.

4 - Considera-se preenchida a condição referida na alínea b) do número anterior, sempre que pender reclamação graciosa, impugnação judicial, recurso judicial, oposição à execução da dívida exequenda ou esta esteja a ser paga em prestações, nos termos fixados por lei.

5 - Quando se tratar de um requerente cuja actividade tenha menos de três anos, as condições previstas nas alíneas b) e c) do n.º 3 são também aferidas em relação aos titulares, sócios gerentes ou administradores, consoante o caso.

6 - Qualquer associação representativa de um sector de actividade económica pode beneficiar da dispensa de garantia relativa ao regime de entreposto aduaneiro, para armazenagem de mercadorias dos seus associados, desde que cumpra as condições referidas nos n.os 2 a 4.

7 - A pedido dos titulares dos entrepostos aduaneiros já autorizados, é concedida a dispensa de garantia, nos termos dos números anteriores.

8 - Caso qualquer das condições referidas nos n.os 2 e 3 deixe de ser cumprida, é exigida a imediata prestação de garantia adequada, sem prejuízo da aplicação das sanções previstas na lei.

#### Artigo 7.º

##### **Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento a conceder até 2020**

O Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento a

conceder até 2020, previsto no artigo 5.º do Código Fiscal do Investimento, é criado no prazo de 30 dias a contar da data de entrada em vigor do presente decreto-lei.

#### Artigo 8.º

#### **Norma revogatória**

São revogados:

- a) Os artigos 1.º a 3.º e 8.º a 13.º do Decreto-Lei n.º 401/99, de 14 de Outubro;
- b) O Decreto-Lei n.º 409/99, de 15 de Outubro.

#### Artigo 9.º

#### **Produção de efeitos**

O presente decreto-lei produz efeitos desde 1 de Janeiro de 2009.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 16 de Julho de 2009. - José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa - Fernando Teixeira dos Santos - Alberto Bernardes Costa - João Manuel Machado Ferrão - Fernando Teixeira dos Santos - José Mariano Rebelo Pires Gago.

Promulgado em 11 de Setembro de 2009.

Publique-se.

O Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva.

Referendado em 11 de Setembro de 2009.

O Primeiro-Ministro, José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa.

### ANEXO

## **CÓDIGO FISCAL DO INVESTIMENTO**

### PARTE I

#### **Disposições gerais e comuns**

#### CAPÍTULO I

#### **Objecto e âmbito**

##### Artigo 1.º

#### **Objecto**

O presente Código Fiscal do Investimento, doravante designado por Código, procede à regulamentação dos benefícios fiscais contratuais, condicionados e temporários, susceptíveis de concessão ao abrigo do disposto no artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de Julho, estabelecendo ainda o estatuto do investidor no caso de este ser um residente não habitual em território português.

##### Artigo 2.º

#### **Âmbito objectivo e temporal**

1 - O regime de benefícios fiscais referido no artigo anterior aplica-se a projectos de investimento produtivo, tal como são caracterizados no capítulo I da parte II deste Código, bem como a projectos de investimento com vista à internacionalização, tal como são caracterizados no capítulo II da parte II deste Código, realizados até 31 de Dezembro de 2020.

2 - Os projectos de investimento referidos no número anterior devem ter o seu objecto compreendido nas seguintes actividades económicas, desde que respeitados os limites estabelecidos nos artigos 1.º, 6.º e 7.º do Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria:

- a) Indústria extractiva e indústria transformadora;
- b) Turismo e as actividades declaradas de interesse para o turismo nos termos da legislação aplicável;
- c) Actividades e serviços informáticos e conexos;
- d) Actividades agrícolas, piscícolas, agro-pecuárias e florestais;
- e) Actividades de investigação e desenvolvimento e de alta intensidade tecnológica;



- f) Tecnologias da informação e produção de audiovisual e multimédia;
- g) Ambiente, energia e telecomunicações.

3 - Por portaria conjunta dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e das finanças são definidos os códigos de actividade económica (CAE) correspondentes às actividades referidas no número anterior.

## **CAPÍTULO II**

### **Condições de elegibilidade comuns**

#### **Artigo 3.º**

##### **Condições subjectivas**

- 1 - Os projectos de investimento são elegíveis quando:
  - a) Os promotores possuam capacidade técnica e de gestão;
  - b) Os promotores e o projecto de investimento demonstrem uma situação financeira equilibrada, determinada nos termos do n.º 2;
  - c) Os promotores disponham de contabilidade regularmente organizada de acordo com a normalização contabilística e outras disposições legais em vigor para o respectivo sector de actividade, que seja adequada às análises requeridas para a apreciação e acompanhamento do projecto e permita autonomizar os efeitos do mesmo;
  - d) O lucro tributável dos promotores não seja determinado por métodos indirectos de avaliação;
  - e) Os promotores se comprometam a cumprir as regras de contratação pública e dos normativos nacionais e comunitários em matéria de ambiente, igualdade de oportunidades e concorrência;
  - f) A contribuição financeira dos promotores corresponda, pelo menos, a 25 % dos custos elegíveis, isenta de qualquer apoio público.
- 2 - No âmbito da apreciação dos projectos de investimento, são excluídos os promotores que não apresentem a situação fiscal e contributiva regularizada.
- 3 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 1, considera-se que a situação financeira é equilibrada quando a autonomia financeira, medida pelo coeficiente entre o capital próprio e o total do activo líquido, ambos apurados segundo os princípios preconizados pelo sistema de normalização contabilística, seja igual ou superior a 0,2.
- 4 - Para efeitos do disposto no número anterior, podem ser considerados capitais próprios os montantes de suprimentos ou empréstimos de sócios, desde que os mesmos venham a ser incluídos no capital social antes da assinatura do contrato referido no artigo 9.º

#### **Artigo 4.º**

##### **Condições objectivas**

- 1 - São elegíveis os projectos de investimento cuja realização não se tenha iniciado à data da notificação da avaliação prévia, exceptuando-se as despesas relativas aos estudos directamente relacionados com o investimento, desde que realizados há menos de um ano.
- 2 - Para efeitos do disposto no número anterior, considera-se que o início da realização do projecto de investimento se reporta à data da primeira factura emitida às empresas promotoras, relativa a débitos efectuados pelos fornecedores no âmbito do projecto.

## **CAPÍTULO III**

### **Procedimento comum**

#### **Artigo 5.º**

##### **Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento a conceder até 2020**

- 1 - O Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento

a conceder até 2020, abreviadamente designado por Conselho, tem as seguintes competências:

- a) Acompanhamento da aplicação do presente Código;
- b) Avaliação prévia da candidatura apresentada pelo promotor;
- c) Verificação do cumprimento das condições de acesso e de elegibilidade dos projectos;
- d) Pronúncia sobre o interesse do projecto quanto aos objectivos visados pelos benefícios fiscais;
- e) Avaliação das aplicações relevantes;
- f) Avaliação do enquadramento dos projectos de investimento, não estando vinculado a quaisquer medições prefixadas de mérito, para além do disposto no presente Código;
- g) Análise do processo e remessa da proposta para aprovação nos termos do artigo 9.º;
- h) Emissão de parecer quanto à matéria relativa aos benefícios fiscais;
- i) Verificação do cumprimento dos contratos de concessão de benefícios fiscais ao investimento pelos promotores.

2 - O Conselho é presidido por um representante do Ministério das Finanças e da Administração Pública e integra:

- a) Um representante da Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal, E. P. E. (AICEP);
- b) Um representante do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI);
- c) Um representante da Direcção-Geral dos Impostos (DGCI);
- d) Um representante da Direcção-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo (DGAIEC).

3 - Os membros do Conselho referidos no número anterior são nomeados por despacho conjunto dos membros do Governo responsáveis pelas áreas das finanças e da economia.

4 - O exercício de funções no Conselho nesta disposição não confere aos nomeados quaisquer abonos ou remunerações.

#### Artigo 6.º

##### **Avaliação prévia**

1 - A avaliação prévia corresponde a uma fase inicial do procedimento de candidatura aos benefícios fiscais, durante a qual é realizada uma análise sumária do projecto de investimento, com vista ao apuramento da respectiva elegibilidade no âmbito do sistema de incentivos.

2 - As despesas contidas no projecto de investimento só podem ser elegíveis quando o resultado da avaliação prévia for positivo.

3 - A avaliação prévia não garante a concessão de apoios nem que as despesas realizadas antes dela sejam elegíveis, exceptuado o disposto no n.º 1 do artigo 4.º

4 - O envio do resultado da avaliação prévia ao promotor deve ocorrer até 10 dias úteis após a data de apresentação da candidatura, devendo as entidades previstas no n.º 1 do artigo 8.º remeter o parecer sobre a avaliação prévia ao Conselho no prazo de cinco dias úteis.

5 - Caso o resultado da avaliação prévia seja positivo, o prazo referido no número anterior releva para o cômputo do prazo referido no n.º 5 do artigo 8.º

#### Artigo 7.º

##### **Declaração municipal**

1 - Nos casos em que o promotor pretenda obter benefícios fiscais em sede de imposto municipal sobre imóveis (IMI) e ou de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de bens imóveis (IMT), a atribuição destes benefícios fica condicionada à respectiva aceitação pelo órgão municipal competente nos termos da Lei n.º 169/99, de 18 de Setembro, e demais legislação aplicável.

2 - A prova da aceitação referida no número anterior é feita através da junção ao processo de candidatura previsto no artigo seguinte de uma declaração de aceitação dos benefícios em causa, emitida pelo órgão municipal competente.

#### Artigo 8.º

##### **Candidatura e apreciação dos processos**

1 - As empresas promotoras dos investimentos devem apresentar, devidamente caracterizado e fundamentado, o processo de candidatura aos benefícios fiscais junto das seguintes entidades:

a) AICEP, quando os projectos de investimento se enquadrem no regime contratual de investimento regulado pelo Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de Setembro, e quando estejam em causa projectos de investimento com vista à internacionalização das empresas portuguesas;

b) IAPMEI, nos restantes casos.

2 - As candidaturas são apresentadas por via electrónica.

3 - Sempre que os projectos de investimento tenham implicações sectoriais que o justifiquem, devem ser consultadas as entidades públicas ou privadas competentes, que se pronunciam no prazo de 10 dias úteis.

4 - As entidades referidas no n.º 1 podem, no decurso da fase de verificação das candidaturas, solicitar às empresas promotoras dos projectos esclarecimentos complementares, os quais devem ser apresentados no prazo de 10 dias úteis, sob pena de se considerar haver desistência do procedimento.

5 - As entidades referidas no n.º 1 submetem o processo devidamente instruído, por via electrónica, acompanhado do respectivo parecer técnico, ao Conselho, no prazo de 40 dias úteis contados a partir da data da apresentação da candidatura, que é suspenso nos casos previstos nos n.os 3 e 4.

6 - O Conselho pronuncia-se no prazo de 60 dias úteis a contar da data de submissão do processo nos termos referidos no número anterior.

7 - O Conselho pode solicitar esclarecimentos adicionais às entidades referidas no n.º 1, caso em que o prazo previsto no número anterior se suspende.

#### Artigo 9.º

##### **Contrato de concessão dos benefícios fiscais**

1 - A concessão dos benefícios fiscais é objecto de contrato, aprovado por resolução do Conselho de Ministros, do qual constam, designadamente, os objectivos e as metas a cumprir pelo promotor e os benefícios fiscais concedidos, e que tem um período de vigência até 10 anos a contar da conclusão do projecto de investimento.

2 - Os contratos de concessão dos benefícios fiscais são celebrados pelas entidades previstas no n.º 1 do artigo anterior, na qualidade de representantes do Estado Português.

3 - Os contratos de investimento de montante superior a (euro) 250 000 e inferior a (euro) 2 500 000 ficam subordinados à aprovação do Governo, através de despacho conjunto dos membros do Governo responsáveis pelas áreas das finanças e da economia.

4 - Os aditamentos aos contratos de concessão de benefícios fiscais, dos quais não resulte um aumento dos benefícios ou da intensidade do apoio, são aprovados através de despacho conjunto dos membros do Governo responsáveis pelas áreas das finanças e da economia.

#### Artigo 10.º

##### **Fiscalização e acompanhamento**

1 - Sem prejuízo das competências próprias da DGCI em matéria de fiscalização e acompanhamento, a verificação do cumprimento, pelos promotores, dos contratos de concessão de benefícios fiscais ao investimento, compete ao Conselho previsto no artigo 5.º

2 - Para efeitos do cumprimento do artigo 7.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de Julho, a AICEP e o IAPMEI enviam anualmente à DGCI os relatórios de verificação do cumprimento dos objectivos previstos nos contratos de concessão de benefícios fiscais.

Artigo 11.º

#### **Direito de audição**

1 - Caso verifique alguma situação susceptível de conduzir à resolução do contrato, o Conselho comunica à entidade beneficiária do incentivo fiscal a sua intenção de propor a resolução do contrato, podendo esta responder, querendo, no prazo de 30 dias.

2 - Analisada a resposta à comunicação, ou decorrido o prazo para a sua emissão, o Conselho emite um relatório fundamentado, no prazo de 60 dias, no qual elabora uma proposta fundamentada em que propõe, se for o caso, a resolução do contrato de concessão de incentivos fiscais.

Artigo 12.º

#### **Renegociação**

1 - O contrato pode ser objecto de renegociação a pedido de qualquer das partes, caso ocorra algum evento que altere substancialmente as circunstâncias em que as partes fundaram a sua vontade de contratar.

2 - Qualquer alteração contratual decorrente da renegociação referida no número anterior é submetida a aprovação nos termos do artigo 8.º

Artigo 13.º

#### **Resolução do contrato**

1 - A resolução do contrato é declarada por resolução do Conselho de Ministros nos seguintes casos:

- a) Não cumprimento dos objectivos e obrigações estabelecidos no contrato, nos prazos aí fixados, por facto imputável à empresa promotora;
- b) Não cumprimento atempado das obrigações fiscais e contributivas por parte da empresa promotora;
- c) Prestação de informações falsas sobre a situação da empresa ou viciação de dados fornecidos na apresentação, apreciação e acompanhamento dos projectos.

2 - Para efeitos da aferição do incumprimento nos termos previstos na alínea a) do número anterior, deve ter-se em atenção o grau de cumprimento dos objectivos contratuais (GCC) acordado contratualmente.

Artigo 14.º

#### **Efeitos da resolução do contrato**

1 - A resolução do contrato nos termos do artigo anterior implica a perda total dos benefícios fiscais concedidos desde a data de aprovação do mesmo, e ainda a obrigação de, no prazo de 30 dias a contar da respectiva notificação, e independentemente do tempo entretanto decorrido desde a data da verificação dos respectivos factos geradores de imposto, pagar, nos termos da lei, as importâncias correspondentes às receitas fiscais não arrecadadas, acrescidas de juros compensatórios, nos termos do artigo 35.º da lei geral tributária.

2 - Na falta de pagamento dentro do prazo de 30 dias referido no número anterior, há lugar a procedimento executivo.

### **PARTE II**

## **Benefícios fiscais ao investimento produtivo e benefícios fiscais à internacionalização**

### **CAPÍTULO I**

## **Benefícios fiscais contratuais ao investimento produtivo**

Artigo 15.º

### **Condições de acesso dos projectos de investimento produtivo**

Podem ter acesso a benefícios fiscais em regime contratual e condicionados os projectos de investimento inicial, nos termos definidos no n.º 34 das orientações relativas aos auxílios estatais com finalidade regional para o período de 2007-2013, publicadas no Jornal Oficial da União Europeia, C 54, de 4 de Março de 2006, que demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira e que preencham cumulativamente as seguintes condições:

- a) Sejam relevantes para o desenvolvimento estratégico da economia nacional;
- b) Sejam relevantes para a redução das assimetrias regionais;
- c) Induzam a criação ou manutenção de postos de trabalho;
- d) Contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional.

#### Artigo 16.º

##### **Benefícios fiscais**

1 - Aos projectos de investimento previstos no n.º 1 do artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais podem ser concedidos, cumulativamente, os incentivos fiscais seguintes:

- a) Crédito de imposto, determinado com base na aplicação de uma percentagem, compreendida entre 10 % e 20 % das aplicações relevantes do projecto efectivamente realizadas, a deduzir ao montante apurado nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 83.º do Código do IRC;
- b) Isenção ou redução de IMI, relativamente aos prédios utilizados pela entidade na actividade desenvolvida no quadro do projecto de investimento;
- c) Isenção ou redução de IMT, relativamente aos imóveis adquiridos pela entidade, destinados ao exercício da sua actividade desenvolvida no âmbito do projecto de investimento;
- d) Isenção ou redução do imposto do selo que for devido em todos os actos ou contratos necessários à realização do projecto de investimento.

2 - A dedução em sede de IRC é feita na liquidação de IRC respeitante ao exercício em que foram realizadas as aplicações relevantes ou, quando o não possa ser integralmente, a importância ainda não deduzida pode sê-lo, nas mesmas condições, na liquidação dos exercícios até ao termo da vigência do contrato referido no artigo 9.º

3 - A dedução anual máxima tem os seguintes limites:

- a) No caso de criação de empresas, a dedução anual pode corresponder ao total da colecta apurada em cada exercício;
- b) No caso de projectos em sociedades já existentes, a dedução máxima anual não pode exceder o maior valor entre 25 % do total do benefício fiscal concedido ou 50 % da colecta apurada em cada exercício, excepto se um limite diferente ficar contratualmente consagrado.

#### Artigo 17.º

##### **Critérios de determinação dos benefícios fiscais**

1 - O benefício fiscal total a conceder aos projectos de investimento corresponde a 10 % das aplicações relevantes do projecto efectivamente realizadas.

2 - A percentagem estabelecida no número anterior pode ser majorada da seguinte forma:

- a) Em 5 %, caso o projecto se localize numa região que, à data de apresentação da candidatura, não apresente um índice per capita de poder de compra superior à média nacional nos dois últimos apuramentos anuais publicados pelo Instituto Nacional de Estatística, I. P. (INE, I. P.);
- b) Até 5 %, caso o projecto proporcione a criação de postos de trabalho ou a sua manutenção até ao final da vigência do contrato referido no artigo 9.º de acordo com os cinco escalões seguintes:

- 1 % - (igual ou maior que) 50 postos de trabalho;
- 2 % - (igual ou maior que) 100 postos de trabalho;



3 % - (igual ou maior que) 150 postos de trabalho;

4 % - (igual ou maior que) 200 postos de trabalho;

5 % - (igual ou maior que) 250 postos de trabalho;

c) Até 5 %, em caso de relevante contributo do projecto para a inovação tecnológica, a protecção do ambiente, a valorização da produção de origem nacional ou comunitária, o desenvolvimento e revitalização das pequenas e médias empresas (PME) nacionais ou a interacção com as instituições relevantes do sistema científico nacional.

3 - As percentagens de majoração previstas no número anterior podem ser atribuídas cumulativamente.

4 - No caso de reconhecida relevância excepcional do projecto para a economia nacional, pode ser atribuída, através de resolução do Conselho de Ministros, uma majoração até 5 %, respeitando o limite total de 20 % das aplicações relevantes.

5 - O benefício fiscal máximo corresponde à quantia resultante da aplicação das percentagens referidas neste artigo ao valor das aplicações relevantes efectivamente realizadas.

#### Artigo 18.º

##### **Aplicações relevantes**

1 - Consideram-se aplicações relevantes, para efeitos de cálculo dos benefícios, as despesas associadas aos projectos e relativas a:

a) Activo fixo corpóreo afecto à realização do projecto, com excepção de:

i) Terrenos que não se incluam em projectos do sector da indústria extractiva, destinados à exploração de concessões minerais, águas de mesa e medicinais, pedreiras, barreiras e areeiros;

ii) Edifícios e outras construções não directamente ligados ao processo produtivo ou às actividades administrativas essenciais;

iii) Viaturas ligeiras ou mistas e outro material de transporte no valor que ultrapasse 20 % do total das aplicações relevantes;

iv) Mobiliário e artigos de conforto ou decoração;

v) Equipamentos sociais, com excepção daqueles que a empresa seja obrigada a possuir por determinação da lei;

vi) Outros bens de investimento não directa e imprescindivelmente associados à actividade produtiva exercida pela empresa, salvo equipamentos produtivos destinados à utilização, para fins económicos, dos resíduos resultantes do processo de transformação produtiva ou de consumo em Portugal, desde que de reconhecido interesse industrial e ambiental;

b) Outras despesas necessárias à realização do projecto, designadamente:

i) Despesas com assistência técnica e elaboração de estudos;

ii) Despesas com patentes, licenças e alvarás;

iii) Amortização das mais-valias potenciais ou latentes, desde que expressas na contabilidade;

c) Activo fixo incorpóreo constituído por despesas com transferência de tecnologia através da aquisição de direitos de patentes, licenças, «saber-fazer» ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente, sendo que, no caso de empresas que não sejam PME, estas despesas não podem exceder 50 % das despesas elegíveis do projecto, nos termos e condições definidos no n.º 2 do artigo 12.º do Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria.

2 - Os activos previstos na alínea a) do número anterior podem ser adquiridos em regime de locação financeira, nos termos definidos no n.º 7 do artigo 13.º do Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria, desde que seja exercida a opção de compra prevista no respectivo contrato durante o período de vigência do contrato de concessão de benefícios fiscais.

3 - Para efeitos dos números anteriores, excluem-se da noção de aplicações relevantes as relativas a equipamentos usados e investimento de substituição.

4 - As aplicações relevantes devem ser contabilizadas como imobilizado das empresas promotoras dos investimentos, devendo as imobilizações corpóreas permanecer no activo da empresa durante o período de vigência do contrato de concessão de benefícios fiscais, excepto se a respectiva alienação for autorizada mediante despacho conjunto dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e das finanças, respeitados os limites previstos no n.º 2 do artigo 13.º do Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, que aprovou o regulamento geral de isenção por categoria.

5 - O incentivo concedido às despesas previstas na alínea b) do n.º 1 é concedido ao abrigo da regra de minimis para as empresas que não cumpram os requisitos para serem consideradas PME, nos termos da definição comunitária.

6 - São elegíveis os adiantamentos para sinalização, relacionados com o projecto, até ao valor de 50 % do custo de cada aquisição, mesmo que realizados antes da data de notificação do resultado da avaliação prévia de concessão de benefícios fiscais.

7 - São elegíveis as despesas relativas aos estudos directamente relacionados com o investimento, desde que realizados há menos de um ano da data de notificação da avaliação prévia de concessão de benefícios fiscais.

#### Artigo 19.º

#### **Simplificação de procedimentos aduaneiros**

1 - Os promotores dos projectos de investimento produtivo beneficiam de dispensa de prestação de garantia dos direitos de importação e demais imposições eventualmente devidos pelas mercadorias não comunitárias sujeitas aos regimes de entreposto aduaneiro, aperfeiçoamento activo em sistema suspensivo e destino especial, durante o período de vigência do contrato ou até à sua resolução, nos termos previstos, respectivamente, nos artigos 9.º e 13.º

2 - Os promotores que pretendam requerer o estatuto de operador económico autorizado para simplificações aduaneiras, devem formular o respectivo pedido junto da DGAIEC, o qual é apreciado e decidido no prazo de 50 dias contados a partir da respectiva apresentação.

3 - A contagem do prazo referido no número anterior é suspensa quando forem requeridos esclarecimentos adicionais, os quais devem ser apresentados no prazo de 30 dias, findo o qual, na ausência de resposta imputável ao promotor, se considera haver desistência do pedido.

#### Artigo 20.º

#### **Benefícios não fiscais acessórios**

A atribuição dos benefícios fiscais constantes do n.º 1 do artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais e regulamentados neste Código implica, sempre que a entidade promotora o requeira, a celebração de um acordo prévio sobre preços de transferência, desde que o respectivo procedimento decorra nos prazos de apreciação constantes dos artigos 5.º a 14.º

#### Artigo 21.º

#### **Notificação à Comissão Europeia**

Nos termos da legislação comunitária, é notificada à Comissão Europeia a concessão de benefícios fiscais que preencham as condições definidas nessa legislação.

### CAPÍTULO II

#### **Benefícios fiscais com vista à internacionalização**

#### Artigo 22.º

#### **Condições de acesso dos projectos com vista à internacionalização**

1 - Podem ter acesso a benefícios fiscais em regime contratual e condicionados os projectos de investimento de montante igual ou superior a (euro) 250 000, em aplicações relevantes que preencham cumulativamente as seguintes condições:

- a) Demonstrem interesse estratégico para a internacionalização da economia portuguesa;
- b) Demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira;
- c) Não se localizem em países, territórios e regiões com regimes de tributação privilegiada, claramente mais favoráveis, previstos na Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro;
- d) Não impliquem a diminuição dos postos de trabalho em Portugal.

2 - Os benefícios fiscais, os critérios de determinação do crédito fiscal e as aplicações relevantes relativos a projectos de internacionalização são definidos em diploma próprio.

### PARTE III

#### **Regime fiscal do investidor residente não habitual**

##### Artigo 23.º

##### **Investidor com residência não habitual em território português**

1 - Considera-se que não têm residência habitual em território português os sujeitos passivos que, tornando-se fiscalmente residentes, nomeadamente ao abrigo do disposto na alínea b) do n.º 1 do artigo 16.º do Código do IRS, não tenham em qualquer dos cinco anos anteriores sido tributados como tal em sede de IRS.

2 - O sujeito passivo que seja considerado residente não habitual adquire o direito a ser tributado como tal, pelo período de 10 anos consecutivos, renováveis, com a inscrição dessa qualidade no registo de contribuintes da DGCI.

3 - O gozo do direito a ser tributado como residente não habitual em cada ano do período referido no número anterior requer que o sujeito passivo nele seja considerado residente para efeitos de IRS.

4 - O sujeito passivo que não tenha gozado do direito referido no número anterior num ou mais anos do período referido no n.º 2 pode retomar o gozo do mesmo em qualquer dos anos remanescentes daquele período, contando que nele volte a ser considerado residente para efeitos de IRS.

##### Artigo 24.º

##### **Taxa especial de IRS para investidor residente não habitual**

1 - Os rendimentos líquidos das categorias A e B auferidos em actividades de elevado valor acrescentado, com carácter científico, artístico ou técnico, a definir em portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, por residentes não habituais em território português, são tributados à taxa de 20 %.

2 - Os rendimentos previstos no número anterior podem ser englobados por opção dos respectivos titulares residentes em território português.

##### Artigo 25.º

##### **Eliminação da dupla tributação internacional**

1 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham rendimentos no estrangeiro da categoria A, aplica-se o método da isenção, desde que, alternativamente:

a) Sejam tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;

b) Sejam tributados no outro país, território ou região, nos casos em que não exista convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal, desde que os rendimentos, pelos critérios previstos no n.º 1 do artigo 18.º do Código do IRS, não sejam de considerar obtidos em território português.

2 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham rendimentos no estrangeiro da categoria B, auferidos em actividades de prestação de serviços de elevado valor acrescentado, com carácter científico, artístico ou técnico, a definir em portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças, ou provenientes da propriedade intelectual ou industrial, ou ainda da prestação de informações respeitantes a uma experiência adquirida no sector industrial, comercial ou científico,



bem como das categorias E, F e G, aplica-se o método da isenção desde que, alternativamente:

- a) Possam ser tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;
- b) Possam ser tributados no outro país, território ou região, em conformidade com o modelo de convenção fiscal sobre o rendimento e o património da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), interpretado de acordo com as observações e reservas de Portugal, nos casos em que não exista convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal, desde que aqueles não constem da lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de Fevereiro, relativa a regimes de tributação privilegiada, claramente mais favoráveis, e, bem assim, desde que os rendimentos, pelos critérios previstos no artigo 18.º do Código do IRS, não sejam de considerar obtidos em território português.

3 - Aos residentes não habituais em território português que obtenham, no estrangeiro, rendimentos da categoria H, na parte em que os mesmos, quando tenham origem em contribuições, não tenham gerado uma dedução para efeitos do n.º 2 do artigo 25.º do Código do IRS, aplica-se o método da isenção, desde que, alternativamente:

- a) Sejam tributados no outro Estado contratante, em conformidade com convenção para eliminar a dupla tributação celebrada por Portugal com esse Estado;
- b) Pelos critérios previstos no n.º 1 do artigo 18.º do Código do IRS, não sejam de considerar obtidos em território português.

4 - Os rendimentos isentos nos termos dos n.os 1, 2 e 3 são obrigatoriamente englobados para efeitos de determinação da taxa a aplicar aos restantes rendimentos, com excepção dos previstos nos n.os 3, 4, 5 e 6 do artigo 72.º do Código do IRS.

5 - Os titulares dos rendimentos isentos nos termos dos n.os 1, 2 e 3 podem optar pela aplicação do método do crédito de imposto referido no n.º 1, sendo neste caso os rendimentos obrigatoriamente englobados para efeitos da sua tributação, com excepção dos previstos nos n.os 3, 4, 5 e 6 do artigo 72.º do Código do IRS.

**Decreto-Lei n.º 245/2007**  
**de 25 de Junho**

No quadro das orientações definidas pelo Programa de Reestruturação da Administração Central do Estado (PRACE) e dos objectivos do Programa do Governo no tocante à modernização administrativa e à melhoria da qualidade dos serviços públicos, com ganhos de eficiência, importa concretizar o esforço de racionalização estrutural consagrado no Decreto-Lei n.º 208/2006, de 27 de Outubro, que aprovou a Lei Orgânica do Ministério da Economia e da Inovação (MEI), avançando na definição dos modelos organizacionais dos serviços que integram a respectiva estrutura.

Dando corpo a este Programa, foram, através da Resolução do Conselho de Ministros n.º 39/2006, de 21 de Abril, definidas como missões operacionais a desenvolver no âmbito do MEI as promoções do investimento e do comércio externo.

O Decreto-Lei n.º 208/2006, de 27 de Outubro, que aprovou a nova orgânica do MEI, tendo em vista a simplificação e modernização das estruturas públicas e a melhoria da competitividade das empresas, atribuiu a prossecução destas actividades a uma única entidade pública focada em iniciativas de inserção económica internacional, a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E. P. E. (AICEP, E. P. E.), que assume a responsabilidade pela promoção da imagem global de Portugal, das exportações de bens e serviços e da captação de investimento directo estruturante, nacional ou estrangeiro, bem como do investimento directo português no estrangeiro.

A crescente integração da economia mundial apresenta grandes oportunidades para as empresas portuguesas, incumbindo à AICEP, E. P. E., trabalhar em conjunto com as empresas, suas associações e entidades públicas, em parcerias público-privadas, com o objectivo de criar aos níveis global, nacional e local as melhores condições para que as mesmas respondam com sucesso aos desafios da globalização e às oportunidades de um mundo em constante mudança.

O investimento estrangeiro, o comércio externo e a presença internacional das empresas portuguesas trazem consigo vantagens para a economia nacional, permitindo que se concentrem recursos onde as empresas são mais competitivas, aumentando assim a produtividade e competitividade.

Neste sentido, a AICEP, E. P. E., deverá criar as condições que tornem Portugal uma localização privilegiada para atrair novos projectos de investimento nacional ou estrangeiro ou para que as empresas estrangeiras já presentes em Portugal expandam os seus negócios no nosso país, bem como estimular a crescente internacionalização do nosso tecido empresarial para permitir o seu contacto com novas tecnologias e novas formas de gestão que reforce a necessidade de inovarem os seus produtos.

Nestes termos, o Decreto-Lei n.º 244/2007, de 25 de Junho, determinou a extinção do ICEP Portugal, I. P., e a integração das suas atribuições na Agência Portuguesa para o Investimento, E. P. E., que é objecto de reestruturação e altera a sua denominação para AICEP, E. P. E.

Com o presente decreto-lei introduzem-se consequentemente as necessárias alterações aos actuais Estatutos da Agência Portuguesa para o Investimento, E. P. E., adequando-os à missão que lhe é agora atribuída.

Assim:

Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 198.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

**Artigo 1.º**

**Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E. P. E.**

1 - É criada, com a natureza de entidade pública empresarial, a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E. P. E., abreviadamente designada por

AICEP, E. P. E., sendo aprovados os respectivos Estatutos, publicados em anexo ao presente decreto-lei, que dele faz parte integrante.

2 - A AICEP, E. P. E., sucede à API - Agência Portuguesa para o Investimento, E. P. E., adiante abreviadamente designada por API, E. P. E., mantendo a sua personalidade jurídica e assumindo a titularidade da universalidade dos direitos e obrigações que integram o património daquela.

3 - As referências legais feitas à API, E. P. E., consideram-se feitas à AICEP, E. P. E.

4 - O presente decreto-lei e os Estatutos em anexo constituem título bastante para todos os efeitos legais, incluindo os de registo comercial.

#### Artigo 2.º

#### **Transferência de atribuições e competências**

1 - Ao abrigo do disposto no Decreto-Lei n.º 244/2007, de 25 de Junho, a AICEP, E. P. E., integra as atribuições e competências cometidas na lei e nos respectivos Estatutos ao ICEP Portugal, I. P., abreviadamente designado por ICEP.

2 - Ao abrigo do diploma referido no número anterior, a AICEP, E. P. E., integra, na totalidade, as representações e delegações do ICEP em território nacional e no estrangeiro.

#### Artigo 3.º

#### **Sucessão de património**

1 - Ao abrigo do disposto no Decreto-Lei n.º 244/2007, de 25 de Junho, a AICEP, E. P. E., assume a titularidade da universalidade dos direitos e obrigações que constituem o património do ICEP.

2 - São assumidas pela AICEP, E. P. E., as posições contratuais do ICEP.

#### Artigo 4.º

#### **Norma revogatória**

É revogado o Decreto-Lei n.º 225/2002, de 30 de Outubro.

#### Artigo 5.º

#### **Entrada em vigor**

O presente decreto-lei entra em vigor no 1.º dia do mês seguinte ao da sua publicação.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 11 de Janeiro de 2007. - José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa - Luís Filipe Marques Amado - Fernando Teixeira dos Santos - Manuel António Gomes de Almeida de Pinho.

Promulgado em 11 de Junho de 2007.

Publique-se.

O Presidente da República, ANÍBAL CAVACO SILVA.

Referendado em 14 de Junho de 2007.

O Primeiro-Ministro, José Sócrates Carvalho Pinto de Sousa.

#### ANEXO

### **ESTATUTOS DA AGÊNCIA PARA O INVESTIMENTO E COMÉRCIO EXTERNO DE PORTUGAL, E. P. E.**

#### CAPÍTULO I

#### **Natureza, regime, sede e capital**

#### Artigo 1.º

#### **Natureza**

1 - A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E. P. E., abreviadamente designada por AICEP, E. P. E., é uma pessoa colectiva de direito público com natureza empresarial, dotada de autonomia administrativa, financeira e patrimonial e dos poderes de autoridade pública administrativa inerentes à prossecução do seu objecto.

2 - A AICEP, E. P. E., exerce poderes de autoridade pública administrativa quando actua em representação do Estado, nos termos definidos no Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de Setembro.

3 - Em matéria de diplomacia económica, a AICEP, E. P. E., fica sujeita à superintendência do membro do Governo responsável pela área da economia, em articulação com o membro do Governo responsável pela área dos negócios estrangeiros.

4 - A AICEP, E. P. E., utiliza a denominação de AICEP para fins de promoção e imagem em Portugal e no estrangeiro, podendo ser objecto de tradução ou de adaptação.

#### Artigo 2.º

##### **Regime**

1 - A AICEP, E. P. E., rege-se pelos presentes Estatutos, pelos seus regulamentos internos e, subsidiariamente, pelo regime jurídico das entidades públicas empresariais.

2 - A AICEP, E. P. E., está sujeita às normas de direito privado nas suas relações com terceiros, aplicando-se aos actos e contratos por si praticados ou celebrados o previsto na alínea a) do artigo 47.º da Lei n.º 98/97, de 26 de Agosto.

#### Artigo 3.º

##### **Sede e delegações**

A AICEP, E. P. E., tem sede no Porto, podendo ter delegações ou qualquer forma de representação em território nacional e no estrangeiro.

#### Artigo 4.º

##### **Capital estatutário**

1 - A AICEP, E. P. E., tem um capital estatutário de 110 milhões de euros, detido integralmente pelo Estado, a realizar em numerário ou em espécie, nos termos que vierem a ser definidos por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia.

2 - O capital estatutário da AICEP, E. P. E., pode ser aumentado por deliberação da assembleia geral ou, verificando-se o previsto no n.º 3 do artigo 15.º, mediante despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia.

3 - Às entradas de capital que sejam realizadas em espécie são aplicáveis as regras do Código das Sociedades Comerciais, nomeadamente no que respeita à sua avaliação e verificação.

### CAPÍTULO II

#### **Objecto e atribuições**

#### Artigo 5.º

##### **Objecto**

A AICEP, E. P. E., tem por objecto o desenvolvimento e a execução de políticas estruturantes e de apoio à internacionalização da economia portuguesa, englobando:

a) A promoção das condições propícias à captação, realização e acompanhamento de projectos de investimento, de origem nacional ou estrangeira, independentemente da natureza jurídica do investidor, cujo valor seja igual ou superior a 25 milhões de euros, a realizar de uma só vez ou faseadamente até três anos, ou que, não atingindo esse valor, sejam da iniciativa de uma empresa com facturação anual consolidada superior a 75 milhões de euros ou de uma entidade não empresarial com orçamento anual superior a 40 milhões de euros;

b) A promoção, captação e o acompanhamento de projectos de investimento não incluídos no número anterior que pelo seu mérito ou pelos efeitos que produzam na cadeia de valor possam contribuir para o desenvolvimento ou expansão das empresas nacionais através do desenvolvimento de actividades inovadoras em determinados sectores ou mercados, capital humano, centros tecnológicos e actividades de investigação e desenvolvimento, sem prejuízo das competências próprias de outros organismos;

- c) O acolhimento dos projectos de investimento directo estrangeiro não incluídos nas alíneas anteriores, sem prejuízo das competências de outros organismos para o respectivo acompanhamento;
- d) A promoção e divulgação das actividades económicas desenvolvidas em Portugal, nomeadamente na área do comércio de bens e serviços;
- e) O apoio a projectos de internacionalização de empresas portuguesas, independentemente da sua dimensão e natureza jurídica;
- f) A promoção da imagem de Portugal no exterior e das marcas portuguesas de modo global e com impacte nas vertentes de promoção de exportações, internacionalização e captação de investimento, em colaboração com as entidades competentes.

#### Artigo 6.º

##### **Atribuições**

Com vista à realização do seu objecto, são atribuições da AICEP, E. P. E.:

- a) Contribuir para a concepção, aplicação e avaliação das políticas de apoio e desenvolvimento das estratégias empresariais de investimento nacional e internacional;
- b) Contribuir para a competitividade das empresas portuguesas através da sua internacionalização, da promoção e aumento das exportações e do investimento directo estrangeiro no País;
- c) Contribuir para um contexto de eficiência propício e adequado ao investimento, internacionalização das empresas portuguesas e aumento das exportações;
- d) Promover condições favoráveis à captação de investimento estrangeiro para Portugal, em parceria com os vários agentes públicos e privados;
- e) Apoiar, coordenar e estimular o desenvolvimento de acções de cooperação externa no domínio do sector empresarial;
- f) Apoiar, coordenar e estimular iniciativas de divulgação e promoção no exterior das competências, produtos e serviços das empresas portuguesas;
- g) Gerir e negociar, caso a caso, sistemas de incentivos ao investimento em Portugal e das empresas portuguesas no exterior;
- h) Gerir e negociar programas de apoio relacionados com a promoção das marcas portuguesas e com a promoção da internacionalização da economia portuguesa;
- i) Gerir e negociar, caso a caso, apoios de capital de risco;
- j) Gerir fundos de apoio ao investimento constituídos pelas verbas provenientes dos reembolsos dos incentivos financeiros atribuídos ou a atribuir a projectos de investimento;
- l) Acompanhar projectos de investimento em Portugal e projectos de internacionalização no exterior;
- m) Conceber e propor acordos de cooperação económica empresarial em colaboração com outras entidades oficiais, participando na sua negociação e execução;
- n) Promover, constituir e participar em empresas ou outras formas de associação que tenham por objecto o reforço da competitividade e da imagem de Portugal nos mercados externos e a internacionalização das actividades dessas empresas;
- o) Constituir ou participar em entidades de direito privado e participar directa ou indirectamente na gestão de parques industriais e áreas de localização empresarial;
- p) Colaborar, em articulação estratégica com o Ministério dos Negócios Estrangeiros, no desenvolvimento da cooperação económica externa, bilateral, regional e multilateral.

#### Artigo 7.º

##### **Rede externa**

1 - A rede externa da AICEP, E. P. E., deverá adequar-se às várias áreas de intervenção da Agência tendo em vista a prossecução do seu objecto e a satisfação das necessidades da sua base de clientes.

2 - A rede externa da AICEP, E. P. E., poderá assegurar a prestação de serviços para a realização de acções de promoção da oferta portuguesa em áreas de actividade não abrangidas pelo seu objecto.

3 - Os dirigentes da rede externa da AICEP, E. P. E., em cada país serão acreditados como conselheiros, adidos ou vice-cônsules, junto das missões diplomáticas e postos consulares portugueses, por despacho conjunto dos membros do Governo responsáveis pelas áreas dos negócios estrangeiros e da economia.

4 - A actividade da rede externa da AICEP, E. P. E., deverá ser articulada com os órgãos e serviços do Estado no estrangeiro, particularmente com a rede diplomática e consular, de acordo com a orientação estratégica estabelecida entre os Ministérios dos Negócios Estrangeiros e da Economia e da Inovação, e com vista ao aumento da eficácia da representação de Portugal no exterior.

#### Artigo 8.º

##### **Contexto de eficiência**

1 - A AICEP, E. P. E., tem como obrigação contribuir para um contexto de eficiência e de competitividade propício à internacionalização da economia portuguesa.

2 - Com vista ao cumprimento do disposto no número anterior, a AICEP, E. P. E., promoverá as diligências adequadas junto de todas as entidades públicas e equiparadas, identificando a existência de custos de contexto anticompetitivos, propondo soluções no sentido da sua eliminação.

3 - A AICEP, E. P. E., solicitará, e as entidades públicas e equiparadas têm o dever de prestar, em tempo útil, os esclarecimentos e a cooperação necessários à realização do fim definido no n.º 1.

4 - Para efeitos do disposto no presente artigo, a AICEP, E. P. E., actuará como interlocutor único, representando todas as entidades administrativas envolvidas, sem prejuízo das respectivas competências próprias.

#### Artigo 9.º

##### **Incentivos ao investimento**

1 - A AICEP, E. P. E., é o organismo responsável pela administração dos sistemas de incentivos aplicáveis, nos termos da legislação em vigor, aos projectos de investimento em Portugal e no exterior, à internacionalização das empresas e à promoção externa das marcas portuguesas enquadráveis no seu objecto.

2 - Os incentivos aos projectos podem, excepcionalmente, incluir específicas contrapartidas para atenuar custos de contexto, tais como a escassez de especialidades profissionais e a distância das fontes de saber e inovação, entre outras.

3 - As contrapartidas referidas no número anterior serão, quando necessário, sujeitas a prévia demonstração de cobertura orçamental e autorização dos competentes membros do Governo, bem como das competentes instâncias comunitárias.

4 - A AICEP, E. P. E., tem o dever de propor melhorias e inovações dos sistemas de incentivos vigentes em função da avaliação que faça da sua aplicação e do permanente confronto dos mesmos com as melhores práticas de países concorrentes.

#### Artigo 10.º

##### **Capital de risco e de desenvolvimento**

1 - Cabe à AICEP, E. P. E., negociar a intervenção do capital de risco e de desenvolvimento de origem pública vocacionado para financiar projectos no âmbito do seu objecto, em coordenação com as sociedades de capital de risco da esfera de intervenção do MEI.

2 - A AICEP, E. P. E., pode ser titular de unidades de participação de fundos de capital de risco e similares e deter participações em entidades gestoras desses fundos, em sociedades de capital de risco ou similares e em sociedades gestoras de



participações sociais ou similares desde que qualquer desses fundos ou sociedades seja instrumental para a prossecução da sua missão.

3 - A AICEP, E. P. E., pode administrar fundos de syndicação de capital de risco, constituídos ao abrigo do Decreto-Lei n.º 187/2002, de 21 de Agosto.

4 - A AICEP, E. P. E., pode estabelecer parcerias e alianças com quaisquer fundos e sociedades do mesmo tipo que os referidos no n.º 2, nacionais ou estrangeiros, com vista a reforçar os seus instrumentos de actuação na área do capital de risco e do capital de desenvolvimento.

#### Artigo 11.º

##### **Localização empresarial**

A AICEP, E. P. E., poderá participar em entidades especializadas na gestão de parques empresariais ou em sociedades gestoras de áreas de localização empresarial de modo a dispor de instrumentos que facilitem a disponibilização de espaços infra-estruturados para a implantação física de investimentos.

#### Artigo 12.º

##### **Execução das atribuições da AICEP, E. P. E.**

1 - A AICEP, E. P. E., poderá prosseguir as atribuições preferencialmente através dos seguintes meios:

- a) Contratos de investimento no âmbito dos projectos de investimento em Portugal e no exterior;
- b) Protocolos ou acordos preliminares no âmbito do apoio a projectos de investimento em Portugal e no exterior;
- c) Contratos ou protocolos celebrados no âmbito da sua acção promocional externa e de apoio às exportações.

2 - Dos contratos de investimento referidos na alínea a) do número anterior constarão obrigatoriamente os seguintes elementos:

- a) A fundamentada explicitação do interesse do projecto para a economia nacional;
- b) A calendarização dos objectivos e das metas do projecto respeitantes às variáveis mais relevantes para o mérito do investimento, quer na óptica do investidor quer na óptica da economia portuguesa;
- c) As eventuais contrapartidas do Estado, conforme disposto nos artigos 8.º e 9.º;
- d) O acompanhamento e verificação pela AICEP, E. P. E., do cumprimento contratual, em particular nas fases de investimento e de produção dos projectos de investimento;
- e) As implicações do incumprimento contratual por razões imputáveis a cada uma das partes.

#### CAPÍTULO III

##### **Estrutura orgânica da AICEP, E. P. E.**

#### Artigo 13.º

##### **Órgãos**

1 - São órgãos da AICEP, E. P. E., a assembleia geral, o conselho de administração e o fiscal único.

2 - O mandato dos órgãos da AICEP, E. P. E., tem duração de três anos.

#### Artigo 14.º

##### **Representação e vinculação da AICEP, E. P. E.**

1 - A AICEP, E. P. E., faz-se representar em juízo ou fora dele pelo presidente do conselho de administração.

2 - A AICEP, E. P. E., obriga-se:

- a) Pela assinatura do presidente do conselho de administração;
- b) Pela assinatura de dois administradores-delegados, no âmbito da respectiva delegação do conselho de administração;
- c) Pela assinatura de dois administradores com funções executivas;

d) Pela assinatura de procurador legalmente constituído, nos termos e no âmbito do respectivo mandato.

## **SECÇÃO I**

### **Assembleia geral**

#### **Artigo 15.º**

#### **Mesa da assembleia geral**

1 - No caso de o capital da AICEP, E. P. E., ser detido por outras entidades públicas, para além do Estado, será constituída uma mesa da assembleia geral composta por um presidente e por um secretário.

2 - Aos aspectos relativos à convocação, ao funcionamento e às competências da assembleia geral são aplicáveis, com as devidas adaptações, as disposições do Código das Sociedades Comerciais.

3 - Não se verificando a constituição da mesa da assembleia geral nos termos previstos no n.º 1, as respectivas competências serão exercidas mediante despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia.

#### **SECÇÃO II**

### **Conselho de administração**

#### **Artigo 16.º**

#### **Composição**

1 - O conselho de administração é composto pelo presidente e oito vogais, devendo a maioria ter relevante experiência empresarial.

2 - Podem ser nomeados para cargos no conselho de administração, desde que não assumam funções executivas, chefes de missões diplomáticas portuguesas, sob proposta do Ministro dos Negócios Estrangeiros.

3 - O presidente e os vogais do conselho de administração são nomeados mediante resolução do Conselho de Ministros, sob proposta dos Ministros das Finanças e da Economia.

4 - Os administradores poderão ser requisitados, nos termos da lei, às entidades, públicas ou privadas, a que tenham vínculo profissional.

#### **Artigo 17.º**

#### **Competências do conselho de administração**

1 - As competências do conselho de administração são as que decorrem do artigo 6.º dos presentes Estatutos e da lei aplicável, nomeadamente o Decreto-Lei n.º 558/99, de 17 de Dezembro, e a lei comercial.

2 - O conselho de administração pode delegar a gestão corrente da AICEP, E. P. E., numa comissão executiva, constituída por cinco administradores.

3 - O presidente do conselho de administração será por inerência o presidente da comissão executiva, a quem compete a atribuição dos pelouros do conselho de administração aos administradores que integram a comissão executiva.

4 - O conselho de administração deverá estabelecer o regulamento interno da comissão executiva, incluindo os limites da delegação e os termos em que a AICEP, E. P. E., se vincula no âmbito da delegação.

5 - Em alternativa ao previsto no n.º 2, pode o conselho de administração delegar a gestão corrente em administradores-delegados, até ao máximo de cinco, com expressa indicação dos limites da delegação e das áreas funcionais de actuação atribuídas a cada um deles.

6 - Com as devidas adaptações, não são susceptíveis de delegação nos termos dos números anteriores as matérias previstas nas alíneas a), b), c), d), f), l) e m) do artigo 406.º do Código das Sociedades Comerciais.

#### **Artigo 18.º**

#### **Regime**



Os membros do conselho de administração estão sujeitos ao Estatuto do Gestor Público.

#### Artigo 19.º

##### **Funcionamento do conselho de administração**

- 1 - O conselho de administração reúne ordinariamente uma vez por mês e, quando existam comissão executiva ou administradores-delegados, uma vez por semana.
- 2 - O conselho de administração reúne extraordinariamente sempre que o presidente o convocar, quer por iniciativa própria quer por solicitação do fiscal único ou de, pelo menos, três vogais.
- 3 - Consideram-se validamente convocadas as reuniões que se realizem periodicamente em local, dias e horas preestabelecidos e ainda as reuniões cuja realização tenha sido deliberada em reunião anterior, na presença ou com conhecimento de todos os membros do conselho de administração, com a indicação do local, do dia e da hora.
- 4 - As reuniões do conselho de administração podem ser realizadas por videoconferência ou outros meios análogos, sem prejuízo das formalidades legais e estatutárias aplicáveis, incluindo a prévia distribuição dos elementos necessários à análise de cada ponto da ordem de trabalhos.
- 5 - Ao presidente do conselho de administração é atribuído voto de qualidade nas deliberações do conselho.

#### SECÇÃO III

##### **Fiscalização**

#### Artigo 20.º

##### **Fiscal único**

- 1 - A fiscalização da AICEP, E. P. E., cabe a um fiscal único, que deve ser um revisor oficial de contas ou uma sociedade de revisores oficiais de contas, sendo nomeado por despacho do Ministro das Finanças, que designará ainda um suplente.
- 2 - O suplente do fiscal único, designado nos termos do número anterior, será igualmente um revisor oficial de contas ou uma sociedade de revisores oficiais de contas.
- 3 - A AICEP, E. P. E., poderá, em consonância com o fiscal único e sem prejuízo da competência deste, atribuir a auditoria das contas a uma entidade externa de reconhecido mérito, que coadjuvará aquele órgão no exercício das suas funções de verificação e certificação das contas.

#### Artigo 21.º

##### **Competência**

O fiscal único tem os poderes e deveres estabelecidos na lei comercial para os fiscais únicos previstos para as sociedades anónimas, com as devidas adaptações.

#### SECÇÃO IV

##### **Órgãos consultivos**

#### Artigo 22.º

##### **Fórum de embaixadores**

- 1 - A AICEP, E. P. E., poderá ter um órgão consultivo, designado por fórum de embaixadores, composto por embaixadores acreditados nos países potencialmente relevantes para as actividades da AICEP, E. P. E.
- 2 - A composição do fórum de embaixadores será fixada por despacho conjunto dos Ministros dos Negócios Estrangeiros e da Economia.
- 3 - O funcionamento do fórum de embaixadores será definido no regulamento interno da AICEP, E. P. E.
- 4 - Compete ao fórum de embaixadores a apresentação, por sua iniciativa ou a pedido do Ministro dos Negócios Estrangeiros, do Ministro da Economia ou do conselho de administração, de sugestões e propostas no âmbito da actividade da AICEP, E. P. E.

## Artigo 23.º

### **Alto Conselho para o Investimento e Internacionalização**

1 - O Alto Conselho para o Investimento e Internacionalização é composto por representantes de empresas líderes de investimento, empresas portuguesas com estratégias de internacionalização e entidades de reconhecido prestígio aos níveis nacional e internacional, sendo presidido pelo presidente do conselho de administração da AICEP, E. P. E.

2 - A composição do Alto Conselho para o Investimento e Internacionalização será fixado por despacho do Ministro da Economia, sob proposta do conselho de administração da AICEP, E. P. E.

3 - O funcionamento do Alto Conselho para o Investimento e Internacionalização será definido no regulamento interno da AICEP, E. P. E.

4 - Compete ao Alto Conselho para o Investimento e Internacionalização a apresentação de sugestões e propostas no âmbito da actividade da AICEP, E. P. E., que contribuam para o reforço das condições de atractividade do País e para o incremento da competitividade da economia portuguesa.

## CAPÍTULO IV

### **Regime patrimonial e financeiro**

## Artigo 24.º

### **Receitas**

1 - São receitas da AICEP, E. P. E., no exercício dos poderes de autoridade pública administrativa:

- a) Uma comissão de gestão devida pelo Estado por serviços prestados, a fixar e regulamentar por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia, incidente sobre o saldo do investimento acompanhado pela AICEP, E. P. E., entendendo-se como tal o somatório dos valores efectivamente investidos que hajam sido objecto de apoios e incentivos de qualquer natureza contratados, e que estejam em acompanhamento pela AICEP, E. P. E.;
- b) Uma comissão de gestão resultante da acção da Agência, a fixar e regulamentar por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia, calculada sobre o aumento das exportações;
- c) Uma comissão de gestão resultante da acção promocional da Agência, designadamente pelos serviços de promoção externa da economia e manutenção da rede externa, e da prestação de serviços de informação, pré-investimento, aconselhamento e acompanhamento de empresas, identificação de parcerias e fornecedores, a fixar e regulamentar por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia;
- d) Comissões de gestão devidas por entidades participadas maioritariamente pela AICEP, E. P. E.

2 - São igualmente receitas da AICEP, E. P. E.:

- a) Juros activos;
- b) Dividendos e remunerações de capital;
- c) Dotações do OE para projectos especiais a cargo da AICEP, E. P. E.;
- d) Remunerações por serviços especiais prestados a empresas, por solicitação destas, institutos ou outras entidades que se situem para além do âmbito corrente dos serviços da AICEP, E. P. E.;
- e) Receitas, designadamente pelo produto da venda de publicações e outros documentos;
- f) Rendimentos provenientes da gestão do seu património mobiliário e imobiliário e de outros bens próprios e do produto da sua alienação e da constituição de direitos sobre eles, designadamente os montantes de empréstimos ou outras operações financeiras que seja, nos termos legais, autorizada a contrair;

g) Quaisquer outras receitas que lhe sejam atribuídas por lei, acto ou contrato ou lhe possam advir do exercício das suas atribuições.

## **CAPÍTULO V**

### **Disposições comuns**

#### **Artigo 25.º**

#### **Segredo profissional**

1 - Os membros dos órgãos da AICEP, E. P. E., e o respectivo pessoal ficam sujeitos a segredo profissional sobre os factos cujo conhecimento lhes advenha do exercício das suas funções e, seja qual for a finalidade, não poderão divulgar nem utilizar, em proveito próprio ou alheio, directamente ou por interposta pessoa, o conhecimento que tenham desses factos.

2 - O dever de segredo profissional manter-se-á ainda que as pessoas ou entidades a ele sujeitas nos termos do número anterior deixem de prestar serviço à AICEP, E. P. E.

**Decreto-Lei n.º 290/94**  
**de 14 de Novembro**

A resposta aos crescentes desafios de competitividade internacional e modernização resultantes, sobretudo, do processo de globalização das economias e da integração de Portugal no espaço comunitário passa pelo estímulo à adopção de estratégias empresariais activas de internacionalização adaptadas a mercados alvo.

Nesse sentido, pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 27/92, de 18 de Agosto, foi aprovado o Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas (PAIEP), sistema integrado de apoio às estratégias empresariais de investimento português no estrangeiro, funcionando como precursor em relação a outras iniciativas de apoio à internacionalização.

O PAIEP, cuja gestão global foi cometida ao Ministério do Comércio e Turismo, através do ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, tem como objectivo estimular o investimento português no estrangeiro, em especial nos domínios dos canais de comercialização e distribuição, e compreende medidas de carácter comercial, de natureza financeira (tanto a nível do financiamento de capitais próprios, como de acesso a capitais alheios em condições privilegiadas), de índole fiscal e no âmbito do associativismo empresarial.

Entretanto, a Comissão das Comunidades Europeias, em 25 de Janeiro de 1991, decidiu aprovar, em conformidade com o disposto no artigo 11.º do Regulamento (CEE) n.º 4253/88, do Conselho, uma iniciativa comunitária designada por RETEX, relativa à modernização, diversificação e internacionalização das empresas situadas nas regiões têxteis, tendo aprovado o programa operacional apresentado por Portugal, o qual veio, nas suas diferentes medidas, consagrar um conjunto de instrumentos de apoio que, pela sua natureza e finalidade, se enquadram no sistema de incentivos PAIEP, reforçando, desta forma, a consistência global das iniciativas de apoio aos projectos de internacionalização empresarial.

Posteriormente, foi aprovado o novo Quadro Comunitário de Apoio (QCA), pela Decisão n.º 94/170/CE, da Comissão, de 25 de Fevereiro, para vigorar de 1994 a 1999. O Programa Modernização do Tecido Económico nele compreendido procura assegurar o crescimento sustentado da economia através de um vasto processo de ajustamento estrutural, de modernização e de diversificação, envolvendo, nomeadamente, uma diferenciação do sistema produtivo português, a qual pressupõe uma alteração nos factores de competitividade e uma maior diversificação de mercados para zonas exteriores à União Europeia.

Este Programa contempla a Intervenção Operacional para o Comércio e Serviços, justificando-se, neste contexto, a criação de um novo Programa de Apoio ao Desenvolvimento Internacional das Actividades de Comércio e Serviços, designado por PAIEP 2, e suportado pela medida n.º 1 da Intervenção Operacional para o Comércio e Serviços, que complementa e reforça os instrumentos em vigor - o PAIEP e o RETEX. Assim, esta medida visa o reforço da inserção de Portugal na economia mundial, participando activamente na globalização das relações económicas internacionais e diminuindo estrategicamente as suas excessivas dependências.

O PAIEP 2 tem, assim, por objectivo promover a melhoria sustentada da competitividade das empresas portuguesas, através da dinamização de estratégias activas de internacionalização mediante a concessão de incentivos à realização de projectos de empresas e a adopção de iniciativas supletivas

de carácter institucional que visam a disponibilização de uma vasta gama de produtos de informação, a facilitação do acesso aos mercados externos, a melhoria da estrutura das exportações portuguesas e a afirmação internacional da imagem de Portugal.

O conjunto de incentivos compreendidos neste Programa harmoniza-se com a filosofia de base inerente ao PAIEP, conferindo uma maior consistência àquele programa global integrado de apoio à internacionalização empresarial.

Assim:

Nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 201.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

## **CAPÍTULO I**

### **Objectivos, âmbito e entidades beneficiárias**

#### **Artigo 1.º**

#### **Objectivos**

1 - É criado, nos termos do disposto na Decisão n.º 94/170/CE, da Comissão, de 25 de Fevereiro, e sem prejuízo do disposto no Decreto-Lei n.º 99/94, de 19 de Abril, o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Internacional das Actividades de Comércio e Serviços, adiante designado abreviadamente por PAIEP 2, integrado na medida n.º 1 da Intervenção Operacional para o Comércio e Serviços e aplicável a todo o território nacional durante o período de vigência do Quadro Comunitário de Apoio para 1994-1999.

2 - Constituem objectivos específicos do PAIEP 2:

a) A dinamização de estratégias activas de internacionalização, através do estímulo às iniciativas empresariais que representem uma melhoria do saber fazer em áreas de actividade, como o conhecimento dos mercados, o conhecimento e o controlo dos canais de distribuição, a adequação dos produtos aos gostos dos consumidores, a prestação de serviços pós-venda e a gestão internacional de localizações;

b) O desenvolvimento de sistemas de informação susceptíveis de apoiar a definição e o controlo de estratégias internacionais, proporcionando um melhor conhecimento dos mercados e oportunidades nele geradas, um maior domínio das técnicas de comércio internacional e de internacionalização e uma melhor divulgação de Portugal e da sua oferta;

c) A facilitação do acesso aos mercados, através da organização de iniciativas de estudo e promoção que permitam um conhecimento mais profundo dos mesmos e uma mais ampla divulgação das capacidades da oferta portuguesa, possibilitando, assim, um melhor aproveitamento das potencialidades oferecidas pelo mercado internacional;

d) A criação de um meio envolvente externo favorável à actuação das empresas, promovendo a imagem global de Portugal, associando o País e a oferta nacional, a qualidade, a diferenciação e a inovação, quer enquanto produtor de bens e serviços, quer como localização privilegiada de investimentos quer ainda como destino turístico.

#### **Artigo 2.º**

#### **Âmbito**

1 - A prossecução dos objectivos do Programa é concretizada através de:

a) Um Sistema de Incentivos ao Desenvolvimento Internacional das Actividades de Comércio e Serviços;

b) Iniciativas de carácter institucional visando a criação de um meio envolvente externo favorável à actuação das empresas.

2 - O sistema de incentivos PAIEP 2 abrange os seguintes tipos de acções:

a) Apoio a estudos de diagnóstico e de estratégia de internacionalização empresarial (acção A);

b) Apoio à execução de programas anuais de marketing internacional e de abertura e arranque de escritórios de representação (acção B);

c) Apoio a projectos de internacionalização (acção C).

3 - As iniciativas de carácter institucional abrangem os seguintes tipos de acções:

a) Desenvolvimento de sistemas de informação (acção D);

b) Acesso aos mercados (acção E);

c) Projectos integrados de promoção da imagem global de Portugal (acção F).

Artigo 3.º

### **Entidades beneficiárias**

1 - Podem beneficiar dos apoios do PAIEP 2 as empresas ou grupos de empresas nacionais, as associações empresariais e o ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal.

2 - Quando as empresas a que se refere o número anterior se candidatem conjuntamente, devem designar, de entre elas, um representante, que assumirá a liderança do projecto, sem prejuízo da comprovação, por cada uma das promotoras, do cumprimento das condições de acesso aplicáveis.

3 - Sempre que se justifique, as associações empresariais serão directamente envolvidas na execução dos projectos compreendidos nas acções de carácter institucional a que se refere a alínea b) do n.º 1 do artigo anterior.

4 - Salvo o disposto no número anterior e não obstante a iniciativa da formulação e execução dos projectos pertencer, nesses casos, ao ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, privilegiar-se-á, atendendo às características específicas de cada tipo de iniciativa, o envolvimento de operadores económicos.

## **CAPÍTULO II**

### **Quadro institucional**

Artigo 4.º

#### **Órgãos**

1 - A gestão do PAIEP 2 insere-se na gestão global da Intervenção Operacional para o Comércio e Serviços, sendo abrangida pelas competências do gestor, da unidade de gestão e da unidade de acompanhamento estabelecidas para a Intervenção Operacional.

2 - O quadro institucional específico do PAIEP 2 compreende:

a) O organismo de execução;

b) A comissão de avaliação;

c) A comissão técnica.

Artigo 5.º

#### **Organismo de execução**

Compete ao ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal a execução do PAIEP 2, nos termos a definir em regulamento.

Artigo 6.º

#### **Comissão de avaliação**

1 - A apreciação dos projectos de candidatura ao PAIEP 2 compete a uma comissão de avaliação, presidida pelo gestor.

2 - A composição da comissão de avaliação é fixada em regulamento, que definirá as respectivas competências.

Artigo 7.º

#### **Comissão técnica**

1 - A comissão técnica, presidida pelo gestor, é um órgão com funções consultivas ao qual cabe melhorar a operacionalidade e máxima utilização do Programa.



2 - A composição da comissão técnica consta de regulamento, que fixará as suas competências.

### **CAPÍTULO III**

#### **Apoios financeiros e formalização das candidaturas ao PAIEP 2**

##### **Artigo 8.º**

##### **Apoios**

1 - Os incentivos a conceder no âmbito do PAIEP 2 podem revestir as seguintes formas:

- a) Apoio financeiro a fundo perdido;
- b) Empréstimo à taxa de juro zero.

2 - As condições de atribuição dos apoios financeiros, nomeadamente os montantes, a percentagem de comparticipação, as despesas elegíveis, os montantes máximos de apoio e as condições do financiamento, são fixadas em regulamento.

##### **Artigo 9.º**

##### **Apresentação das candidaturas**

1 - Os processos de candidatura são formalizados através da apresentação do respectivo projecto, acompanhado dos elementos a fixar no regulamento.

2 - Os processos de candidatura devem ser apresentados nas entidades que venham a ser designadas em regulamento.

##### **Artigo 10.º**

##### **Formalização da concessão de apoios**

1 - A decisão sobre a concessão dos apoios financeiros abrangidos por este diploma compete aos Ministros do Planeamento e da Administração do Território e do Comércio e Turismo, tendo em conta a proposta apresentada pelo gestor, resultante da apreciação feita na comissão de avaliação e após parecer da unidade de gestão, nos termos fixados em regulamento.

2 - A atribuição dos apoios referidos no número anterior, quando reportada a projectos apresentados no âmbito do sistema de incentivos PAIEP 2, é formalizada através de um contrato a celebrar entre o ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal e o promotor, podendo integrar também outras instituições que co-financiem o projecto, devendo as minutas dos respectivos contratos ser objecto de prévia homologação ministerial, nos termos a definir em regulamento.

##### **Artigo 11.º**

##### **Rescisão do contrato**

O contrato de concessão dos apoios financeiros pode, em caso de incumprimento das obrigações legais ou contratuais, ser rescindido, com a consequente perda dos benefícios atribuídos, após despacho dos Ministros do Planeamento e da Administração do Território e do Comércio e Turismo, sob proposta devidamente fundamentada do gestor, elaborada após consulta ao ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal e à unidade de gestão.

##### **Artigo 12.º**

##### **Gestão financeira**

1 - A gestão dos meios financeiros afectos ao PAIEP 2 é da competência do ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, sem prejuízo do disposto no artigo 4.º

2 - As verbas provenientes do reembolso dos empréstimos concedidos e previstos no n.º 1 do artigo 8.º serão contabilizadas pelo ICEP -

Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal num fundo consignado ao financiamento de novos projectos, nos termos definidos em regulamento.

Artigo 13.º

### **Instituições do sistema financeiro**

1 - Para a concretização do PAIEP 2 no respeitante à acção C o gestor e o ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal celebrarão protocolos de colaboração com as instituições de crédito interessadas, nos termos a fixar em regulamento.

2 - O regulamento a que se refere o número anterior definirá as competências das instituições de crédito no âmbito daquela acção do sistema de incentivos PAIEP 2.

## **CAPÍTULO IV**

### **Controlo, concorrência de incentivos e financiamento**

Artigo 14.º

#### **Acompanhamento, controlo e fiscalização**

1 - O acompanhamento, o controlo e a fiscalização do Programa competem, para além do disposto no artigo 37.º do Decreto-Lei n.º 99/94, de 19 de Abril, e sem prejuízo das competências próprias da Inspeção-Geral de Finanças, bem como, relativamente às instituições financeiras, do Banco de Portugal:

a) Em primeiro nível, ao ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, revestindo carácter prévio ou concomitante ao exercício da função de execução, sem prejuízo da possibilidade de ser efectuado subsequentemente junto dos beneficiários, no que respeita aos controlos físicos e contabilísticos;

b) Em segundo nível, ao gestor, à Direcção-Geral do Desenvolvimento Regional e à Inspeção-Geral da Administração do Território, nas respectivas áreas de competência, tendo por objectivo essencial a avaliação da fiabilidade dos sistemas de gestão e de controlo de gestão de primeiro nível, incluindo verificações a beneficiários como forma de testar o efectivo e eficaz funcionamento daquele primeiro nível de controlo.

2 - Para efeitos do disposto no número anterior, são fixadas em regulamento as obrigações específicas dos promotores, bem como as competências próprias do ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal e das instituições de crédito neste âmbito.

3 - Cabe ao gestor, em colaboração com o ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal e com a Inspeção-Geral de Finanças, elaborar um manual de procedimentos de controlo e fiscalização do Programa, a submeter à homologação, por despacho conjunto, dos Ministros das Finanças e do Comércio e Turismo.

4 - O gestor e o ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal adoptarão, em conformidade com as directivas constantes do manual a que se refere o número anterior, as acções adequadas ao respectivo controlo e fiscalização da execução e do desenvolvimento dos projectos, bem como ao cumprimento dos requisitos e objectivos previstos em regulamentação específica.

5 - As entidades que integram o sistema de fiscalização e controlo nos termos do presente artigo terão acesso a toda a documentação referente aos projectos que seja necessária ao eficaz exercício das suas funções, incluindo os processos existentes nas instituições de crédito que celebrem os protocolos previstos no n.º 1 do artigo 13.º

Artigo 15.º

### **Concorrência e acumulação de apoios financeiros**



1 - Para as mesmas despesas elegíveis ou investimento relevante para efeitos de financiamento, os apoios financeiros previstos no presente diploma não são cumuláveis com quaisquer outros, da mesma natureza ou com idêntica finalidade, concedidos ao abrigo deste Programa ou de qualquer outro regime legal nacional.

2 - Exceptuam-se do disposto ao número anterior os apoios previstos para a acção C, que poderão ser cumuláveis com os estabelecidos para as acções A e ou B, desde que o montante total dos incentivos cumulados não ultrapasse 75% do valor do investimento relevante.

Artigo 16.º

### **Cobertura orçamental**

1 - A cobertura orçamental do PAIEP 2 será assegurada por verbas comunitárias, bem como pelas verbas do Orçamento do Estado e, quando esgotadas, pelas verbas referidas no n.º 2 do artigo 12.º que lhe vierem a ser atribuídas.

2 - Os encargos decorrentes da aplicação do PAIEP 2 serão inscritos anualmente no orçamento do ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, de acordo com o que vier a ser estabelecido em regulamento.

### **CAPÍTULO V**

### **Disposições finais e transitórias**

Artigo 17.º

### **Disposição transitória**

1 - Os projectos apresentados ao ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal em 1994, ao abrigo da Resolução do Conselho de Ministros n.º 27/92, de 28 de Agosto [Programa de Apoio à Internacionalização das Empresas Portuguesas (PAIEP)], poderão ser objecto de apoio no âmbito do PAIEP 2, em condições a definir em regulamento.

2 - Poderão ser objecto de enquadramento no PAIEP 2 acções de carácter institucional iniciadas a partir de 1 de Janeiro de 1994, em condições a definir em regulamento.

Artigo 18.º

### **Regulamentação específica**

O regulamento de execução do PAIEP 2 é aprovado por resolução do Conselho de Ministros.

Artigo 19.º

### **Entrada em vigor**

O presente diploma, com excepção do disposto no artigo anterior, entra em vigor na data de início da vigência do regulamento de execução.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 8 de Setembro de 1994. - Aníbal António Cavaco Silva - Eduardo de Almeida Catroga - Luís Francisco Valente de Oliveira - José Manuel Briosas e Gala - Fernando Manuel Barbosa Faria de Oliveira.

Promulgado em 31 de Outubro de 1994.

Publique-se.

O Presidente da República, MÁRIO SOARES.

Referendado em 3 de Novembro de 1994.

O Primeiro-Ministro, Aníbal António Cavaco Silva.

**Decreto-Lei n.º 401/99**  
**de 14 de Outubro**

O presente diploma visa regulamentar o regime dos benefícios fiscais estabelecidos nos n.os 4 a 7 do artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais, na redacção que lhe foi dada pela Lei do Orçamento do Estado para 1999.

A crescente inserção de Portugal no processo de globalização da economia mundial, especialmente assumida nos últimos anos, bem como a tendência cada vez maior da articulação mundial entre economias e entre sociedades, constitui factor essencial para que a internacionalização das empresas portuguesas seja um dos objectivos conjunturais assumidos como prioritários em termos da política económica seguida pelo Governo.

Nesta perspectiva, o desenvolvimento económico-social, em especial o reforço da competitividade das empresas e do sistema económico e a promoção do crescimento e do emprego, conduziu à decisão de se proceder à reestruturação e consequente reformulação da regulamentação anteriormente estabelecida neste domínio.

As novas oportunidades resultantes do mercado globalizado serão, com a aplicação do novo regime, mais facilmente integradas e potenciadas pelas empresas nacionais, eficientes e competitivas, do que resultará uma diversificação e desenvolvimento estrutural, repercutido necessariamente na esfera de bem-estar de todos os portugueses.

Nestes termos, atendendo a que o anterior regime contido no Decreto-Lei n.º 289/92, de 26 de Dezembro, cessou os seus efeitos em 31 de Dezembro 1995, aplicando-se apenas aos projectos de investimento realizados até ao final daquele ano, e considerando que a Lei do Orçamento do Estado para 1999 aprovou uma nova redacção do artigo 49.º-A, importa regulamentar o referido regime jurídico, dando-se assim cumprimento ao disposto no n.º 4 do artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais.

Justifica-se, portanto, a regulamentação dos benefícios fiscais a atribuir às empresas portuguesas que promovam projectos de investimento realizados até 2010 e que visem a sua internacionalização.

Trata-se de benefícios de natureza excepcional com carácter temporário, concedidos em regime contratual e limitados em função do investimento realizado, estabelecendo-se uma intensidade mais elevada para os projectos de especial interesse para o País.

Assim:

No desenvolvimento do regime jurídico estabelecido pelo artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais e nos termos da alínea c) do n.º 1 do artigo 198.º da Constituição, o Governo decreta, para valer como lei geral da República, o seguinte:

Artigo 1.º

**Âmbito e objectivos**

1 - O presente diploma visa regulamentar os benefícios fiscais contratuais, condicionados e temporários, susceptíveis de concessão ao abrigo do disposto no artigo 49.º-A, n.º 4, do Estatuto dos Benefícios Fiscais.

2 - O regime de benefícios fiscais referido no número anterior aplica-se a projectos de investimento realizados até 31 de Dezembro de 2010 que tenham em vista a internacionalização das empresas portuguesas.

3 - Poderão beneficiar deste regime os investimentos directos efectuados no estrangeiro que contribuam positivamente para os resultados da empresa promotora e tenham por objecto as seguintes actividades económicas:

- a) Indústria transformadora tal como definida na Classificação Portuguesa das Actividades Económicas;
- b) Actividades turísticas;
- c) Actividades agrícolas, piscícolas, agro-pecuárias e florestais;
- d) Construção de edifícios, obras públicas e actividades de arquitectura e de engenharia conexas com aquelas;
- e) Comércio por grosso e a retalho;
- f) Ambiente, energia e telecomunicações;
- g) Transportes;
- h) Tecnologias da informação e produção de áudio-visual e multimedia.

#### Artigo 2.º

##### **Condições de acesso**

1 - Podem ter acesso a benefícios fiscais em regime contratual e condicionados os projectos de investimento de montante igual ou superior a 50 000 contos em aplicações relevantes que preencham cumulativamente as seguintes condições:

- a) Demonstrem interesse estratégico para a internacionalização da economia portuguesa;
- b) Demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira;
- c) Não se localizem em zonas francas ou nos países, territórios e regiões previstos na Portaria n.º 377-B/94, de 15 de Junho.

2 - Caso os projectos se realizem num Estado membro da Comunidade Europeia, o disposto no n.º 1 aplica-se exclusivamente a pequenas e médias empresas, tal como são definidas pela União Europeia.

3 - Os projectos de investimento podem ser excluídos quando:

- a) Os promotores não possuam capacidade técnica e de gestão;
- b) Os promotores e o projecto de investimento não demonstrem uma situação financeira equilibrada;
- c) Os promotores não disponham de contabilidade regularmente organizada de acordo com a normalização contabilística e outras disposições legais em vigor para o respectivo sector de actividade, que seja adequada às análises requeridas para a apreciação e acompanhamento do projecto e permita autonomizar os efeitos do mesmo;
- d) O lucro tributável dos promotores seja determinado por métodos indiciários.

4 - No âmbito da apreciação dos projectos de investimento são excluídos os promotores que sejam devedores ao Estado e à segurança social de quaisquer impostos ou contribuições ou não tenham o pagamento dos seus débitos devidamente assegurado.

5 - Para efeitos da alínea b) do n.º 3, considera-se situação financeira equilibrada quando a autonomia financeira medida pelo coeficiente entre o capital próprio e o total do activo, ambos apurados segundo os princípios preconizados pelo Plano Oficial de Contabilidade, seja igual ou superior a 0,2.

6 - Para efeitos do disposto no número anterior, podem ser considerados capitais próprios os montantes de suprimentos ou empréstimos de sócios, desde que os mesmos venham a ser incluídos no capital social antes da assinatura do contrato referido no artigo 9.º do presente diploma.

#### Artigo 3.º

##### **Condições de elegibilidade dos projectos**

1 - São elegíveis os projectos de investimento cuja realização não se tenha iniciado nos 60 dias anteriores à data da apresentação da candidatura, com

excepção da elaboração de estudos directamente relacionados com o investimento.

2 - Para efeitos do disposto no número anterior, considera-se que o início da realização do projecto de investimento se reporta à data do primeiro contrato ou outro documento com eficácia jurídica referente às aquisições dos activos considerados aplicações relevantes.

#### Artigo 4.º

##### **Benefícios fiscais**

1 - Os benefícios fiscais a conceder consistem num crédito de imposto correspondente a 10% das aplicações relevantes relacionadas com:

- a) Criação de sucursais ou estabelecimentos estáveis no estrangeiro;
- b) Aquisição de participações de sociedades não residentes ou a criação de sociedades no estrangeiro, desde que a participação directa seja, pelo menos, de 25% do capital social;
- c) Campanhas de projecção plurianual para lançamento e promoção de produtos, prospecção e consolidação de mercados no estrangeiro, incluindo as realizadas com feiras, exposições e outras manifestações análogas com carácter internacional.

2 - O crédito de imposto a que se refere o número anterior traduz-se na dedução ao montante apurado nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (CIRC), não podendo ultrapassar 25% daquele montante, com limite de 200 000 contos, em cada exercício.

3 - Aplicando-se o regime de tributação pelo lucro consolidado nos termos dos artigos 59.º e seguintes do Código do IRC, a dedução a que se refere o n.º 1 é feita de acordo com as seguintes regras:

- a) A dedução efectua-se ao montante apurado nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º do Código do IRC com base na matéria colectável consolidada;
- b) A dedução é feita até 25% do montante mencionado na alínea a) e não pode ultrapassar, em relação a cada sociedade, o limite estabelecido no n.º 2 da colecta correspondente à sociedade que realizou as despesas de investimento depois de eliminadas as operações entre sociedades do grupo.

4 - A dedução é feita na liquidação do IRC respeitante ao exercício em que forem realizadas as despesas relevantes ou em que seja atingida a participação de 25%, consoante o caso, ou, quando o não possa ser integralmente, a importância ainda não deduzida poderá sê-lo, nas mesmas condições, na liquidação dos cinco exercícios seguintes.

5 - A contabilidade das empresas dará expressão ao imposto que deixe de ser pago em resultado da dedução a que se referem os números anteriores, mediante menção do valor correspondente no anexo ao balanço e à demonstração de resultados relativos ao exercício em que se efectua a dedução.

6 - Os benefícios fiscais a conceder não são cumuláveis com outros benefícios da mesma natureza para o mesmo projecto de investimento.

#### Artigo 5.º

##### **Eliminação da dupla tributação económica dos lucros distribuídos**

1 - A dedução prevista no n.º 1 do artigo 45.º do Código do IRC é aplicável, durante o período contratual, nos termos e condições aí referidos, relativamente aos lucros distribuídos por sociedades afiliadas não residentes em território português ou em Estado membro da Comunidade Europeia, sujeitas e não isentas de imposto sobre os lucros da mesma natureza do IRC, desde que os lucros distribuídos sejam provenientes de resultados obtidos no ano ou anos seguintes ao da realização do investimento.

2 - Para efeitos de aplicação do disposto no número anterior, o sujeito passivo de IRC titular da participação deve dispor de prova da verificação das condições de que depende a dedução, designadamente declaração confirmada e autenticada pelas autoridades fiscais do Estado de residência da sociedade afiliada e demonstração do ano a que se referem os resultados donde provêm os lucros distribuídos.

#### Artigo 6.º

##### **Critérios de determinação do crédito fiscal**

1 - A percentagem estabelecida no n.º 1 do artigo 4.º do presente diploma pode ser majorada da seguinte forma:

- a) Em 5%, caso o projecto de investimento se realize num dos países referidos no anexo I ao presente diploma;
- b) Em 5%, caso o promotor do projecto seja uma PME, tal como definida pela Comunidade Europeia.

2 - As percentagens de majoração previstas no n.º 1 deste artigo podem ser atribuídas cumulativamente.

3 - No caso de reconhecida relevância excepcional do projecto para a economia nacional, pode ser atribuída pelo Conselho de Ministros uma majoração até 5%, com o limite total de 20% das aplicações relevantes.

#### Artigo 7.º

##### **Aplicações relevantes**

1 - Consideram-se aplicações relevantes para efeito do cálculo dos benefícios as despesas associadas aos projectos e relativas a:

- a) Aquisição de equipamento afecto à actividade de sucursal ou estabelecimento estável no exterior, directamente relacionado e relevante para a actividade desenvolvida;
- b) Valor de aquisição de participações em sociedades não residentes;
- c) Montante de capital social realizado em sociedades no estrangeiro;
- d) Custos com a realização de campanhas plurianuais com as características definidas na alínea c) do n.º 1 do artigo 4.º;
- e) Custos corporizados em activo fixo incorpóreo, designadamente relacionados com:

- i) Despesas com assistência técnica e elaboração de estudos;
- ii) Despesas com patentes, licenças e alvarás.

2 - Excepciona-se da alínea a) do n.º 1 investimento em:

- a) Terrenos;
- b) Edifícios e outras construções não directamente ligados ao processo produtivo ou às actividades administrativas essenciais;
- c) Viaturas ligeiras ou mistas e outro material de transporte no valor que ultrapasse 20% do total das aplicações relevantes;
- d) Mobiliário e artigos de conforto ou decoração;
- e) Equipamentos sociais, com excepção daqueles que a empresa seja obrigada a possuir por determinação da lei.

#### Artigo 8.º

##### **Candidatura e apreciação dos processos**

1 - As empresas promotoras dos investimentos devem apresentar devidamente caracterizado e fundamentado o processo de candidatura aos benefícios fiscais nas seguintes entidades:

- a) ICEP - Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal, quando se candidatem aos apoios de natureza financeira geridos por esta entidade ou exclusivamente aos benefícios fiscais;

b) IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento, quando os projectos se candidatem a auxílios de natureza financeira geridos por esta entidade.

2 - Compete ao ICEP ou ao IAPMEI, consoante o caso:

a) Verificar o cumprimento das condições gerais de acesso e de elegibilidade dos projectos mencionadas nos artigos 2.º e 3.º;

b) Pronunciar-se sobre o interesse do projecto quanto aos objectivos visados pelos benefícios fiscais;

c) Avaliar as aplicações relevantes.

3 - No exercício das competências que lhes são cometidas no número anterior, o ICEP e o IAPMEI podem recorrer à colaboração de entidades públicas ou privadas, sendo as entidades públicas solicitadas obrigadas a dar resposta ao pedido no prazo de 30 dias.

4 - As entidades referidas no n.º 2 podem, no decurso da fase de verificação das candidaturas, solicitar aos promotores dos projectos esclarecimentos complementares, os quais devem ser apresentados no prazo de 45 dias, findo o qual, na ausência de resposta, quando imputável aos promotores, se considera haver desistência do procedimento.

5 - O ICEP e o IAPMEI submetem o processo devidamente instruído, acompanhado do respectivo parecer técnico, nos termos do n.º 2, à DGCI - Direcção-Geral dos Impostos no prazo de 60 dias contados a partir da data de apresentação da candidatura, que será interrompido nos casos previstos no n.º 4.

6 - A DGCI emite parecer quanto à matéria relativa aos benefícios fiscais, podendo, se for caso disso, solicitar esclarecimentos complementares ao ICEP e ao IAPMEI.

#### Artigo 9.º

##### **Contrato de concessão dos benefícios**

1 - A concessão dos benefícios fiscais é objecto de contrato, com período de vigência até cinco anos a contar do início da realização do projecto de investimento, e é aprovada por despacho do Ministro das Finanças, no qual constam, designadamente, os objectivos e as metas a cumprir pelo promotor e os benefícios fiscais concedidos.

2 - Os contratos de investimento de montante superior a 500 000 contos ficam subordinados à aprovação pelo Governo através de resolução do Conselho de Ministros.

3 - Os contratos de investimento de montante superior a 50 000 contos e inferior a 500 000 contos ficam subordinados à aprovação pelo Governo através de despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia.

#### Artigo 10.º

##### **Fiscalização e acompanhamento**

1 - Sem prejuízo das competências próprias da DGCI, a verificação do cumprimento dos contratos de concessão de benefícios fiscais ao investimento pelos promotores compete ao ICEP ou ao IAPMEI, consoante o caso.

2 - No exercício das competências previstas no número anterior, o ICEP e o IAPMEI podem recorrer à colaboração de entidades públicas ou privadas, sendo as entidades públicas solicitadas obrigadas a dar resposta ao pedido no prazo de 30 dias.

3 - Para efeitos do cumprimento do artigo 6.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, o ICEP e o IAPMEI enviarão anualmente à DGCI os relatórios de verificação do cumprimento dos objectivos previstos nos contratos de concessão de benefícios fiscais.



#### Artigo 11.º

##### **Renegociação**

1 - O contrato pode ser objecto de renegociação a pedido de qualquer das partes, caso ocorra algum evento que altere substancialmente as circunstâncias em que fundaram a sua vontade de contratar.

2 - Qualquer alteração contratual decorrente de renegociação prevista no número anterior será submetida a aprovação nos termos do artigo 9.º

3 - O incumprimento parcial dos objectivos e obrigações contratuais previstos, desde que não comprometa definitivamente a realização do projecto, poderá dar lugar a uma redução proporcional dos benefícios concedidos, desde que não comprometa definitivamente a realização do projecto.

#### Artigo 12.º

##### **Resolução do contrato**

A resolução do contrato é declarada por resolução do Conselho de Ministros nos contratos de montante superior a 500 000 contos, ou por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Economia nos contratos de montante inferior, e nos seguintes casos:

a) Não cumprimento dos objectivos e obrigações estabelecidos no contrato, nos prazos aí fixados, por facto imputável à empresa promotora;

b) Não cumprimento atempado das obrigações fiscais por parte da empresa promotora;

c) Prestação de informações falsas sobre a situação da empresa ou viciação de dados fornecidos na apresentação e apreciação e no acompanhamento dos projectos.

#### Artigo 13.º

##### **Efeitos da resolução do contrato**

1 - A resolução do contrato nos termos do artigo anterior implica a perda total dos benefícios fiscais concedidos desde a data do mesmo e ainda a obrigação de, no prazo de 30 dias a contar da respectiva notificação, e independentemente do tempo entretanto decorrido desde a data da verificação dos respectivos factos geradores de imposto, pagar, nos termos da lei, as importâncias correspondentes às receitas fiscais não arrecadadas, acrescidas do juro compensatório, nos termos do artigo 83.º do Código de Processo Tributário.

2 - Na falta de pagamento dentro do prazo de 30 dias referido no número anterior, haverá lugar a procedimento executivo.

#### Artigo 14.º

##### **Produção de efeitos**

1 - O presente diploma produz efeitos a partir 1 de Janeiro de 1999.

2 - Aos projectos que se tenham iniciado anteriormente a 1 de Janeiro de 1999 é aplicável o regime de benefícios fiscais instituídos na redacção dada ao artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais pela Lei n.º 52-C/96, de 27 de Dezembro.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 18 de Março de 1999. - António Manuel de Oliveira Guterres - Jaime José Matos da Gama - António Luciano Pacheco de Sousa Franco - José Augusto de Carvalho - Vítor Manuel Sampaio Caetano Ramalho - Luís Manuel Capoulas Santos - António Ricardo Rocha de Magalhães - José Mariano Rebelo Pires Gago.

Promulgado em 29 de Setembro de 1999.

Publique-se.

O Presidente da República, JORGE SAMPAIO.

Referendado em 1 de Outubro de 1999.  
O Primeiro-Ministro, António Manuel de Oliveira Guterres.

#### ANEXO

Para efeitos da majoração do crédito fiscal prevista na alínea a) do n.º 1 do artigo 6.º são determinados os seguintes países:

- 1) Estados membros da União Europeia;
- 2) Angola;
- 3) Moçambique;
- 4) Cabo Verde;
- 5) Guiné-Bissau;
- 6) São Tomé e Príncipe;
- 7) Brasil.



**Decreto-Lei n.º 289/92**  
**de 26 de Dezembro**

A reestruturação e a internacionalização das empresas portuguesas são dois objectivos que, na presente conjuntura, são assumidos como prioritários em termos de política económica.

Justifica-se, portanto, que sejam criados benefícios fiscais às empresas que promovam acções com vista a prossecução daqueles objectivos. A natureza muito excepcional dos mesmos é sublinhada pelo facto de os benefícios revestirem carácter temporário - só se aplicam a projectos de investimento realizados até 1995 - e terem uma intensidade máxima, função dos investimentos realizados em cada ano, que é decrescente.

Estabelece-se, porém, uma intensidade mais elevada para os projectos de especial interesse para o País.

Os benefícios são concedidos em regime contratual, tendo-se procurado simplificar tanto quanto possível a respectiva tramitação processual.

Foi ouvida a Associação Nacional de Municípios Portugueses.

Assim:

No uso da autorização legislativa concedida pelo n.º 4 do artigo 36.º da Lei n.º 2/92, de 9 de Março, e nos termos das alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 201.º da Constituição, o Governo decreta o seguinte:

**Artigo 1.º**

**Âmbito e objectivos**

1 - Pelo presente diploma é regulado o regime de benefícios fiscais estabelecido no n.º 4 do artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais, na redacção que lhe é dada pelo artigo 14.º deste decreto-lei.

2 - O regime de benefícios fiscais referido no número anterior aplica-se a projectos de investimento, a realizar até final de 1995, que:

- a) Visem a reconversão, modernização, fusão ou concentração de empresas que se localizem em regiões afectadas pelo impacte económico e social de sectores declarados em reestruturação;
- b) Tenham em vista a internacionalização das empresas portuguesas.

3 - Para efeitos do disposto no número anterior, serão definidos por resolução do Conselho de Ministros os sectores ou municípios a abranger relativamente aos investimentos com os objectivos indicados na alínea a).

**Artigo 2.º**

**Condições gerais de acesso**

1 - Só podem ter acesso aos benefícios fiscais as empresas promotoras dos projectos de investimento que:

- a) Possuam capacidade técnica e de gestão;
- b) Demonstrem uma situação financeira equilibrada ou poder vir a atingi-la em resultado da reconversão, modernização, fusão ou concentração;
- c) Disponham de contabilidade regularmente organizada de acordo com a normalização contabilística e outras disposições legais em vigor para o respectivo sector de actividade, que seja adequada às análises requeridas para a apreciação e acompanhamento do projecto;
- d) Façam prova de que não são devedoras ao Estado e à segurança social de quaisquer contribuições, impostos ou quotizações, bem como de outras importâncias, ou que o seu pagamento está assegurado mediante o cumprimento de acordos que para o efeito tenham sido celebrados nos termos legais;
- e) Comprovem possuir a respectiva licença de laboração.

2 - São dispensadas do cumprimento do disposto nas alíneas c), d) e e) do número anterior as empresas cujo acto de constituição se tenha verificado nos 90 dias anteriores à candidatura.

#### Artigo 3.º

##### **Condições de elegibilidade dos projectos**

Para terem acesso ao regime de benefícios fiscais previsto no presente diploma, os projectos de investimento deverão satisfazer as seguintes condições:

- a) Apresentar um valor superior a 25000 contos, tomando em consideração unicamente as aplicações relevantes nos termos do artigo 5.º;
- b) A realização do projecto não se ter iniciado à data da apresentação da candidatura, com excepção da aquisição de terrenos e da elaboração de estudos directamente relacionados com o investimento;
- c) Demonstrar viabilidade técnica, económica e financeira;
- d) Revelar coerência face à estratégia global da ou das empresas promotoras.

#### Artigo 4.º

##### **Benefícios fiscais**

1 - Os benefícios fiscais a conceder serão definidos no contrato a que se refere o artigo 8.º, a celebrar entre o Estado e a entidade promotora do projecto, em função do interesse deste, não podendo o seu valor total ultrapassar o montante que resultar da aplicação das seguintes percentagens à totalidade das aplicações relevantes:

- a) 10%, relativamente aos investimentos realizados em 1993;
- b) 8%, relativamente aos investimentos realizados em 1994;
- c) 6%, relativamente aos investimentos realizados em 1995.

2 - No caso de projectos de interesse excepcional para o País, as percentagens referidas no número anterior poderão ser aumentadas até ao dobro.

3 - Os benefícios fiscais a conceder consistem na dedução ao montante apurado nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (CIRC) da quantia resultante da aplicação das percentagens referidas nos números anteriores ao valor das aplicações relevantes realizadas em cada exercício, sendo a dedução efectuada em conformidade com o disposto na alínea d) do n.º 2 do mesmo artigo.

4 - No caso de investimentos com os objectivos mencionados na alínea b) do n.º 2 do artigo 1.º, a dedução, em cada exercício, não pode ultrapassar 25% do montante apurado nos termos da alínea a) do n.º 1 do artigo 71.º do CIRC.

5 - A dedução determinada nos termos dos números anteriores é feita na liquidação do IRC respeitante ao exercício em que foram realizadas as aplicações relevantes, mas, quando o não possa ser integralmente, a importância ainda não deduzida poderá sê-lo, nas mesmas condições, na liquidação dos cinco exercícios seguintes.

6 - Quando se trate de projectos de investimento com os objectivos mencionados na alínea a) do n.º 2 do artigo 1.º, poderão também, sem prejuízo do limite estabelecido no n.º 1, ser concedidos benefícios fiscais, temporários relativamente aos seguintes impostos:

- a) Imposto municipal de sisa relativamente à aquisição de imóveis destinados ao exercício da actividade industrial ou que se integrem no respectivo complexo industrial e que tenham sido adquiridos no âmbito do projecto de investimento;
- b) Contribuição autárquica relativamente aos imóveis destinados ao exercício da actividade industrial ou que se integrem no respectivo complexo industrial e

que tenham sido adquiridos ou construídos no âmbito do projecto de investimento;

c) Imposto do selo que for devido relativamente aos actos ou contratos realizados por escritura pública e que se integrem no projecto de investimento.

7 - Os benefícios fiscais previstos nas alíneas a) e b) do número anterior podem consistir numa isenção ou redução da taxa, consoante o interesse do projecto de investimento.

8 - Os benefícios fiscais a conceder são cumuláveis com benefícios de outra natureza que possam eventualmente ser concedidos nos termos da respectiva legislação.

#### Artigo 5.º

##### **Aplicações relevantes**

1 - Relativamente aos investimentos com os objectivos mencionados na alínea a) do n.º 2 do artigo 1.º, consideram-se aplicações relevantes as efectuadas em:

a) Activo fixo corpóreo afecto à realização do projecto, com excepção de:

1) Terrenos que não se incluam em projectos do sector da indústria extractiva, destinados à exploração de concessões mineiras, águas de mesa e mineromedicinais, pedreiras, barreiras e areeiros;

2) Edifícios e outras construções não directamente ligados ao processo produtivo ou às actividades administrativas essenciais;

3) Viaturas ligeiras ou mistas ou outro material de transporte no valor que ultrapasse 20% do total das aplicações relevantes;

4) Mobiliário;

5) Equipamentos sociais, com excepção aqueles que a empresa seja obrigada a possuir por determinação da lei;

b) Activo fixo incorpóreo afecto à realização do projecto, designadamente:

1) Despesas com assistência técnica e elaboração de estudos;

2) Despesas com investigação e desenvolvimento e com estudos de impacte ambiental;

3) Despesas com patentes, licenças e alvarás;

c) Activos enquadráveis no âmbito da alínea a) a adquirir em regime de locação financeira, desde que o respectivo contrato preveja a opção de compra.

2 - Relativamente aos investimentos com os objectivos mencionados na alínea b) do n.º 2 do artigo 1.º, consideram-se aplicações relevantes as efectuadas em:

a) Activo fixo corpóreo, com as excepções mencionadas na alínea a) do número anterior, relacionado com a criação de estabelecimentos estáveis no estrangeiro;

b) Despesas de constituição de sociedades ou aquisições de partes sociais de sociedades, com sede e direcção efectiva no estrangeiro, cuja actividade esteja directamente relacionada com a desenvolvida em território português e sempre que a participação da empresa promotora do investimento seja, no mínimo, de 25% da sociedade afiliada;

c) Despesas de projecção plurianual, realizadas no estrangeiro, relativas ao lançamento e promoção de produtos e consolidação de mercados estrategicamente relacionados, incluindo a participação em feiras, exposições e manifestações análogas, incluindo as realizadas em Portugal com carácter internacional.

3 - Para efeitos dos números anteriores, excluem-se da noção de aplicações relevantes as relativas a equipamentos usados.

4 - As aplicações relevantes devem ser contabilizadas como imobilizado das empresas promotoras dos investimentos, devendo as imobilizações corpóreas e os investimentos financeiros permanecer no activo da empresa durante o mínimo de três anos após a conclusão do investimento.

5 - Durante a vigência do contrato a que se refere a alínea c) do n.º 1 deste artigo não se aplica o estipulado no número anterior, à excepção do prazo de três anos, aí previsto, que se contará a partir da conclusão do projecto.

#### Artigo 6.º

##### **Candidatura e apreciação dos processos**

1 - As empresas promotoras dos investimentos deverão apresentar o processo de candidatura aos benefícios fiscais nas seguintes entidades:

a) Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI), relativamente aos investimentos com os objectivos mencionados na alínea a) do n.º 2 do artigo 1.º, ou no Instituto do Comércio Externo de Portugal (ICEP), quando os mesmos se enquadram no regime contratual de investimento estrangeiro;

b) ICEP, relativamente aos investimentos com os objectivos mencionados na alínea b) do n.º 2 do artigo 1.º

2 - Compete, nos 60 dias seguintes a recepção das candidaturas, ao IAPMEI e ao ICEP:

a) Verificar o cumprimento das condições gerais de acesso mencionadas nos artigos 2.º e 3.º;

b) Verificar o interesse do projecto quanto aos objectivos visados pelos benefícios fiscais;

c) Avaliar as aplicações relevantes;

d) Propor os benefícios fiscais a conceder.

3 - O IAPMEI ou o ICEP poderão, no decurso da fase de verificação das candidaturas, solicitar aos promotores dos projectos esclarecimentos complementares, os quais deverão ser apresentados no prazo de 10 dias úteis, findos os quais, na ausência de resposta, excepto quando não imputável aos promotores, se considera tal atitude como desistência da candidatura suspendendo-se o prazo previsto no número anterior até à resposta dos promotores.

4 - O IAPMEI e o ICEP submeterão o processo devidamente instruído nos termos do número anterior a parecer de uma comissão de apreciação constituída por um representante de cada uma daquelas instituições e por um representante da Direcção-Geral das Contribuições e Impostos (DGCI), que coordenará e que poderá convocar as entidades públicas ou privadas que considere conveniente.

5 - A DGCI pronunciar-se-á ainda, nos termos e condições previstos nos artigos 59.º e 60.º do CIRC, sobre a possibilidade de tributação pelo lucro consolidado.

#### Artigo 7.º

##### **Decisão sobre benefícios fiscais**

1 - A decisão sobre os benefícios fiscais a conceder é tomada por despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Indústria e Energia e ou do Comércio e Turismo, conforme os casos, tendo em conta o parecer da comissão referida no n.º 4 do artigo anterior.

2 - Para o efeito previsto no número anterior, a comissão de apreciação submeterá às entidades ali referidas os respectivos processos de candidatura no prazo de 30 dias a contar da data de recepção dos mesmos.

#### Artigo 8.º

##### **Contrato de concessão dos benefícios**

A concessão dos benefícios fiscais será objecto de um contrato, cujo modelo será previamente homologado por despacho conjunto dos ministros referidos no artigo anterior, a celebrar entre o Estado, representado pelo IAPMEI ou pelo ICEP, e o promotor do investimento, do qual constarão, designadamente, os objectivos e metas a cumprir pelo promotor e os benefícios fiscais concedidos.

Artigo 9.º

### **Fiscalização e acompanhamento**

1 - Sem prejuízo da fiscalização a cargo da DGCI, compete, em especial, ao IAPMEI e ao ICEP, conforme os casos, acompanhar e fiscalizar a realização dos projectos de investimento nos termos contratuais.

2 - Para efeitos do número anterior, as entidades nele referidas adoptarão as medidas que considerem necessárias, devendo o IAPMEI e o ICEP elaborar, no 1.º semestre de cada ano, relatório sobre a actividade desenvolvida no ano anterior, que será submetido à apreciação dos Ministros das Finanças e da Indústria e Energia ou do Comércio e Turismo, conforme os casos.

Artigo 10.º

### **Resolução do contrato**

A entidade que celebrou o contrato em representação do Estado deverá fazer cessar unilateralmente o mesmo, precedendo despacho conjunto dos Ministros das Finanças e da Indústria e Energia ou do Comércio e Turismo, nos seguintes casos:

- a) Não cumprimento dos objectivos e obrigações estabelecidos no contrato, nos prazos aí fixados, por facto imputável à empresa promotora;
- b) Não cumprimento atempado das obrigações fiscais por parte da empresa promotora;
- c) Prestação de informações falsas sobre a situação da empresa ou viciação de dados fornecidos na apresentação e apreciação e no acompanhamento dos projectos.

Artigo 11.º

### **Efeitos da resolução do contrato**

1 - A resolução do contrato nos termos do artigo anterior implica a perda total dos benefícios fiscais concedidos desde a data do mesmo e ainda a obrigação de, no prazo de 30 dias a contar da respectiva notificação, e independentemente do tempo entretanto decorrido desde a data da verificação dos respectivos factos geradores de imposto, pagar, nos termos da lei, as importâncias correspondentes às receitas fiscais não arrecadadas, acrescidas do juro compensatório correspondente à taxa das obrigações do Tesouro (FIP) em vigor na data em que os impostos deveriam ter sido pagos.

2 - Na falta de pagamento dentro do prazo de 30 dias referido no número anterior, haverá lugar a procedimento executivo.

3 - O juro compensatório referido no n.º 1 é contado:

- a) Relativamente ao imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas, ao imposto municipal de sisa e à contribuição autárquica, desde o dia imediato ao último do respectivo prazo de pagamento;
- b) Relativamente ao imposto do selo, desde a data da realização da respectiva escritura pública.

Artigo 12.º

### **Aplicação às Regiões Autónomas**

A aplicação do disposto neste diploma às Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira será objecto de regulamentação própria relativamente às entidades intervenientes.

Artigo 13.º

## **Regulamentação**

A regulamentação necessária à aplicação do presente diploma será aprovada por portaria conjunta dos Ministros das Finanças, da Indústria e Energia e do Comércio e Turismo.

Artigo 14.º

### **Alteração ao artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais**

O artigo 49.º-A do Estatuto dos Benefícios Fiscais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 215/89, de 1 de Julho, na redacção que lhe foi dada pelo Decreto-Lei n.º 95/90, de 20 de Março, passa a ter a seguinte redacção:

Artigo 49.º-A

#### **Projectos de investimento**

- 1 - .....
- 2 - .....
- 3 - .....
- 4 - Os benefícios fiscais estabelecidos no n.º 1 poderão igualmente ser concedidos, em regime contratual, a projectos de investimento, realizados até final de 1995, ainda que o seu valor global não seja superior a 10 milhões de contos, que tenham os seguintes objectivos:
  - a) Visem a reconversão, modernização e fusão ou concentração de empresas que se localizem em regiões afectadas pelo impacte económico e social de sectores declarados em reestruturação;
  - b) Tenham em vista a internacionalização das empresas portuguesas.
- 5 - O regime de aplicação dos benefícios fiscais previstos no número anterior será definido em decreto-lei.

Visto e aprovado em Conselho de Ministros de 13 de Agosto de 1992 - Aníbal António Cavaco Silva - Jorge Braga de Macedo - Luís Filipe Alves Monteiro - António José Fernandes de Sousa.

Promulgado em 16 de Setembro de 1992.

Publique-se.

O Presidente da República, MÁRIO SOARES.

Referendado em 20 de Setembro de 1992.

O Primeiro-Ministro, Aníbal António Cavaco Silva.



**Portaria n.º 560/2004  
de 26 de Maio**

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 103/2002, de 17 de Junho, publicada em 26 de Julho, que aprovou o PPCE - Programa para a Produtividade e Crescimento da Economia, delineou e calendarizou um conjunto de medidas dirigidas à criação de condições propícias à consolidação, crescimento e desenvolvimento das empresas estabelecidas em Portugal e ao consequente aumento da competitividade da economia portuguesa.

Algumas das medidas preconizadas pelo PPCE implicaram a revisão do Programa Operacional da Economia, processo que culminou com a aprovação do Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME), que pretende promover a produtividade e a competitividade da economia portuguesa.

Entre as diferentes intervenções contempladas, o PRIME prevê o apoio a projectos que visem a criação de uma envolvente favorável à actuação das empresas no mercado global, promovendo a imagem de Portugal no exterior, associando o País e a sua oferta à qualidade, inovação e diferenciação, possibilitando um melhor conhecimento dos mercados e dinamizando iniciativas colectivas de abordagem e presença nos mesmos.

Pretende-se apoiar projectos de divulgação da imagem de Portugal e projectos de promoção de marcas portuguesas de carácter global ou assentes em sectores, fileiras ou tipologias de produtos específicos, bem como de acesso de empresas portuguesas a mercados externos. Os projectos podem ser dirigidos a mercados alvo específicos, contemplando as fases de estudo e primeira abordagem dos mercados, ou centrados em acções colectivas de acesso a mercados, associados a programas concertados de marketing.

O presente Regulamento pretende, por um lado, colmatar e superar lacunas identificadas nas parcerias e iniciativas públicas no âmbito da internacionalização desenvolvidas no quadro do POE e, por outro, dirigir o enfoque da vertente voluntarista do PRIME para uma maior intervenção nas empresas, considerando-as elemento fulcral e activo desta dinâmica.

Assim:

Manda o Governo, pelos Ministros de Estado e das Finanças e da Economia, ao abrigo do artigo 20.º e nos termos da alínea e) do artigo 7.º, ambos do Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio, em conjugação com o n.º 3 da Resolução do Conselho de Ministros n.º 101/2003, de 8 de Agosto, o seguinte:

- 1.º É aprovado o Regulamento Específico da Medida «Apoio à Internacionalização da Economia», nos termos do anexo da presente portaria, da qual faz parte integrante;
- 2.º É revogada a Portaria n.º 680-A/2000, publicada no Diário da República, 1.ª série-B, n.º 199, de 29 de Agosto de 2000, na parte da alínea g) do n.º 1 do artigo 3.º, relativa à promoção de marcas e produtos portugueses e à internacionalização da economia.

Em 22 de Abril de 2004.

A Ministra de Estado e das Finanças, Maria Manuela Dias Ferreira Leite. - O Ministro da Economia, Carlos Manuel Tavares da Silva.

**ANEXO**

**Regulamento de Execução da Medida «Apoio à Internacionalização da Economia»**

**Artigo 1.º**

## **Objecto**

O presente Regulamento define as regras aplicáveis à execução da medida «Apoio à internacionalização da economia», no âmbito do Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME).

### **Artigo 2.º**

#### **Âmbito**

São susceptíveis de apoio no âmbito do presente Regulamento os projectos que se insiram nos sectores de actividade previstos no Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio, e que visem promover:

- a) Abordagens articuladas de mercados, que incluam acções colectivas de conhecimento, presença ou demonstração nos mesmos, contemplando as fases de estudo e primeira abordagem dos mercados, incluindo iniciativas a realizar em Portugal e nesses mercados, ou centrados em acções colectivas de acesso a mercados, associados a programas concertados de marketing;
- b) Acções de divulgação da imagem de Portugal e projectos de promoção de marcas portuguesas de carácter global ou assente em sectores, fileiras ou tipologias de produtos específicos que possam constituir pólos privilegiados para a demonstração das capacidades efectivas de Portugal nos mercados externos e que contribuam para a associação da imagem dos produtos nacionais a qualidade, inovação e diferenciação.

### **Artigo 3.º**

#### **Entidades beneficiárias**

1 - As entidades beneficiárias da medida «Apoio à Internacionalização da Economia» são as seguintes:

- a) Organismos e entidades do sector público no âmbito do Ministério da Economia;
- b) Outros organismos e entidades da Administração Pública fora do âmbito do Ministério da Economia, a definir excepcionalmente por despacho do Ministro da Economia;
- c) Estruturas associativas empresariais sectoriais, regionais e nacionais classificadas na CAE 91110, ou outras estruturas associativas empresariais equiparadas, devendo em qualquer dos casos os seus associados exercer maioritariamente actividades enquadráveis no conjunto de medidas de acção económica para o desenvolvimento dos diversos sectores de actividade da economia, concebidas ao abrigo do Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio;
- d) Federações ou confederações de estruturas associativas definidas na alínea anterior;
- e) Entidades organizadoras de feiras, exposições e de outros eventos incluídas na CAE 74841 (CAE - Rev. 2.1), apenas para as acções previstas na alínea a) do artigo 2.º

2 - Os projectos poderão ser desenvolvidos individualmente ou em parceria, devendo neste caso os parceiros assumir a responsabilidade conjunta pela execução do projecto, sem prejuízo da designação obrigatória de um interlocutor junto do organismo gestor desta medida, e expressar a necessidade de cooperação entre entidades de diferentes naturezas no sentido da obtenção de complementaridades com vista à prossecução dos objectivos do projecto.

3 - No âmbito das acções previstas na alínea a) do artigo 2.º, as entidades referidas nas alíneas a) e b) do n.º 1 do artigo 3.º só podem constituir-se como entidades beneficiárias quando apresentem projectos em parceria com as entidades referidas nas restantes alíneas, à excepção dos projectos de formação profissional, onde só poderá haver uma entidade beneficiária, de acordo com a legislação enquadradora dos apoios do Fundo Social Europeu.



#### Artigo 4.º

##### **Condições de elegibilidade das entidades beneficiárias**

1 - As entidades beneficiárias do projecto incluídas nas alíneas c), d) e e) do n.º 1 do artigo 3.º devem, à data da apresentação da candidatura, cumprir as seguintes condições:

- a) Encontrar-se legalmente constituídas;
- b) Possuir estruturas organizacionais adequadas às exigências do projecto;
- c) Ter a situação regularizada face à administração fiscal, à segurança social e às entidades pagadoras de incentivos;
- d) Dispor de contabilidade organizada nos termos legais aplicáveis;
- e) Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, verificada através da demonstração de uma situação líquida positiva no ano anterior ao da candidatura;
- f) Quando existam investimentos em formação profissional, cumprir todas as regras estabelecidas na legislação enquadradora dos apoios do FSE.

2 - As entidades beneficiárias identificadas na alínea e) do artigo 3.º deverão ainda:

- a) Cumprir as condições necessárias ao exercício da actividade, nomeadamente ter a situação regularizada em matéria de licenciamento;
- b) Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, verificada pelo cumprimento de um rácio de autonomia financeira superior a 25%, calculado de acordo com a metodologia constante do anexo A.

#### Artigo 5.º

##### **Condições de elegibilidade do projecto**

São condições de elegibilidade dos projectos enquadráveis nos objectivos da medida:

- a) Demonstrar interesse geral para a internacionalização da economia e para a promoção da imagem de Portugal e enquadrar-se nas linhas de política de apoio ao desenvolvimento empresarial;
- b) Encontrar-se adaptados aos mercados alvo e estar inseridos numa abordagem estratégica dos mesmos, assente nos vectores qualidade, design, tecnologia, inovação ou diferenciação;
- c) Não ter sido iniciados antes da data de apresentação da candidatura;
- d) Ter um prazo máximo de execução de dois anos, excepto em casos devidamente justificados e mediante autorização do Ministro da Economia;
- e) Demonstrar através de plano de financiamento devidamente justificado que se encontram asseguradas as respectivas fontes de financiamento;
- f) Identificar o promotor líder do projecto pertencente a uma das entidades da parceria que sirva de interlocutor preferencial junto do organismo gestor, quando aplicável;
- g) Quando existam investimentos em formação profissional, cumprir todas as regras estabelecidas na legislação enquadradora dos apoios do FSE.

#### Artigo 6.º

##### **Despesas elegíveis**

1 - São elegíveis, no âmbito dos projectos de apoio à internacionalização da economia, as seguintes despesas:

- a) Assistência técnica e consultoria em Portugal e no estrangeiro e estudos, pesquisas e trabalhos de campo inerentes à operacionalização do projecto, nomeadamente em áreas de conhecimento que ultrapassem a competência ou a capacidade das entidades beneficiárias, bem como a aquisição de informação especializada indispensável ao desenvolvimento do projecto;

- b) Deslocações e estadas que se revelem indispensáveis ao desenvolvimento do projecto;
- c) Elaboração de material informativo, promoção e divulgação, incluindo campanhas publicitárias em Portugal e no estrangeiro;
- d) Organização de seminários ou outros encontros de natureza similar relacionados com os objectivos do projecto, em Portugal e no estrangeiro;
- e) Aluguer em Portugal e no estrangeiro de espaços promocionais ou de equipamentos demonstrados como indispensáveis para a prossecução dos objectivos do projecto;
- f) Montagem, desmontagem e decoração de espaços promocionais em Portugal e no estrangeiro;
- g) Transporte de mostruários e de material informativo e promocional;
- h) Aquisição de equipamentos e sistemas informáticos indispensáveis ao desenvolvimento do projecto e devidamente justificados;
- i) Contratação de serviços gerais e técnicos de apoio local em Portugal e no estrangeiro, quando justificados como indispensáveis para a prossecução dos objectivos do projecto;
- j) Criação, registo e lançamento internacional de marcas próprias;
- k) Missões de prospecção de mercado e visitas a Portugal para conhecimento da oferta;
- l) Estabelecimento e arranque de estruturas colectivas no exterior, nomeadamente aluguer de show-rooms, espaços promocionais e escritórios de representação;
- m) Despesas de investimento associadas à presença em mercados exteriores de estruturas de comercialização;
- n) Custos com revisores oficiais de contas (ROC);
- o) Quando o projecto seja de formação profissional ou tenha associada uma componente de formação profissional, as despesas elegíveis são as definidas no âmbito da legislação enquadradora dos apoios do FSE.

2 - Os valores para as despesas elegíveis constantes das alíneas a) e b) do número anterior deverão respeitar, desde que previstos, os montantes máximos definidos nos n.os 2, 3 e 4 do despacho n.º 3007/2001 (2.ª série), de 13 de Fevereiro.

#### Artigo 7.º

##### **Despesas não elegíveis**

Não são elegíveis, no âmbito dos projectos de apoio à internacionalização da economia, as seguintes despesas:

- a) Aquisição de mobiliário e veículos automóveis ou outro material de transporte;
- b) Alimentação, ajudas de custo e senhas de presença;
- c) Aquisição de bens em estado de uso;
- d) Aquisição de terrenos, edifícios ou instalações imobiliárias;
- e) Encargos de operações financeiras, comissões e perdas cambiais e outras despesas meramente financeiras;
- f) IVA na parte dedutível, excepto quando suportado por entidades que não são reembolsadas do imposto pago nas aquisições de bens e serviços.

#### Artigo 8.º

##### **Apresentação de candidaturas**

A apresentação de candidaturas é feita de forma continuada junto do organismo gestor.

#### Artigo 9.º

##### **CrITÉRIOS de selecção**

1 - Os projectos são apreciados pelo Núcleo Empresarial de Promoção Externa (NEPE), que emitirá parecer e classificará os projectos de acordo com o seu contributo esperado para o aumento ou manutenção da quota de mercado das exportações de produtos portugueses em quatro graus: Muito forte, Forte, Médio e Fraco, correspondendo este último à rejeição do projecto.

2 - Os projectos de formação ou as componentes de formação profissional são seleccionados com base no cumprimento cumulativo dos seguintes critérios, comprovados através do competente parecer do Gabinete de Coordenação de Parcerias e Formação Profissional (GPF):

a) Critério A - adequação dos objectivos da formação associados à estratégia identificada pela entidade;

b) Critério B - adequação das acções de formação ao perfil dos destinatários, aos conteúdos, à duração e às metodologias formativas propostas.

#### Artigo 10.º

##### **Processo de decisão**

1 - O organismo gestor procede à análise da candidatura a submeter à unidade de gestão.

2 - Cabe à unidade de gestão emitir proposta de decisão sobre as candidaturas a submeter pelo gestor do PRIME ao Ministro da Economia

#### Artigo 11.º

##### **Apoio**

1 - O apoio a conceder terá a natureza de incentivo não reembolsável.

2 - A taxa de incentivo a conceder será de 45% para as entidades referidas na alínea e) do n.º 1 do artigo 3.º

3 - Para as restantes entidades não incluídas no número anterior, a taxa de incentivo a conceder será de:

a) 75% para projectos avaliados com grau Muito forte no parecer do NEPE;

b) 60% para projectos avaliados com grau Forte no parecer do NEPE; e

c) 45% para projectos avaliados com grau Médio no parecer do NEPE.

4 - O último pagamento do apoio concedido ou a libertação da garantia bancária ficará condicionado à verificação integral do cumprimento dos objectos do projecto.

5 - As taxas de apoio aos investimentos em formação profissional encontram-se definidos em regulamento específico desta componente, tendo em consideração a legislação nacional e comunitária enquadradora dos apoios do FSE.

#### Artigo 12.º

##### **Cumulação de apoio**

Para as mesmas despesas elegíveis, os apoios concedidos ao abrigo do presente Regulamento não são acumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza.

#### Artigo 13.º

##### **Organismos gestores e outras entidades intervenientes**

1 - O organismo gestor responsável pela gestão da presente medida de apoio é o ICEP Portugal.

2 - O GPF é a entidade competente na componente de formação profissional.

3 - O NEPE é a entidade especializada na elaboração de pareceres relativos ao interesse sectorial ou nacional do projecto.

#### Artigo 14.º

##### **Competências**

1 - Compete ao organismo gestor proceder à análise das candidaturas e solicitar os pareceres das entidades especializadas no âmbito do definido no

n.º 1 do artigo 10.º deste Regulamento, no prazo de 30 dias úteis a contar da data da recepção das candidaturas, para posterior agendamento para a unidade de gestão.

2 - Compete ainda ao organismo gestor emitir as ordens de pagamento dos incentivos, proceder ao acompanhamento e verificação da execução e elaborar a proposta de encerramento dos projectos.

3 - Compete ainda ao GPF proceder à avaliação, ao acompanhamento e à verificação da execução da componente de formação profissional, em articulação com o organismo gestor.

4 - Compete à unidade de gestão, no prazo de 15 dias úteis, emitir proposta de decisão sobre as candidaturas a submeter pelo gestor do PRIME ao Ministro da Economia.

5 - A decisão relativa ao pedido de concessão do incentivo é notificada ao promotor pelo organismo gestor.

6 - O organismo gestor poderá solicitar esclarecimentos complementares, uma só vez, os quais deverão ser apresentados no prazo máximo de 15 dias úteis após a solicitação, decorridos os quais a ausência de resposta significará a desistência da candidatura.

7 - O prazo previsto no n.º 1 do presente artigo suspende-se quando, nos termos do número anterior, sejam solicitados esclarecimentos às entidades beneficiárias.

8 - Compete ao NEPE dar parecer sobre o interesse sectorial ou nacional da candidatura no prazo de 15 dias úteis após a solicitação.

#### Artigo 15.º

##### **Formalização da concessão do apoio**

1 - A concessão do incentivo é formalizada através de contrato a celebrar entre as entidades beneficiárias e o ICEP Portugal, mediante minuta tipo homologada pelo Ministro da Economia.

2 - A não celebração do contrato por razões imputáveis às entidades beneficiárias no prazo de 30 dias úteis contados da data da notificação da decisão de aprovação determina a caducidade da decisão de concessão de apoio.

#### Artigo 16.º

##### **Obrigações das entidades beneficiárias**

1 - As entidades beneficiárias ficam sujeitas às seguintes obrigações:

- a) Executar o projecto nos termos e prazos fixados no contrato e termo de aceitação caso exista componente de formação profissional;
- b) Cumprir as obrigações legais, designadamente de natureza fiscal;
- c) Entregar, nos prazos estabelecidos, todos os elementos ou relatórios que lhes forem solicitados pelas entidades com competências para o acompanhamento, controlo e fiscalização;
- d) Comunicar ao organismo gestor qualquer alteração ou ocorrência que ponha em causa os pressupostos relativos à aprovação do projecto ou à sua realização pontual;
- e) Manter a situação regularizada perante as entidades pagadoras do apoio;
- f) Manter a contabilidade organizada nos termos legais aplicáveis;
- g) Manter nas instalações próprias, devidamente organizado em dossier, todos os documentos susceptíveis de comprovar as declarações prestadas na candidatura e necessários durante a execução do projecto;
- h) Cumprir as normas em vigor relativas à publicidade dos apoios;
- i) No caso das entidades referidas na alínea e) do n.º 1 do artigo 3.º deste Regulamento, manter as condições legais necessárias ao exercício da

respectiva actividade, nomeadamente quanto à sua situação em matéria de licenciamento.

2 - As entidades beneficiárias ficam sujeitas à verificação da utilização dos apoios concedidos, não podendo locar, alienar ou por qualquer modo onerar o investimento, no todo ou em parte, sem autorização prévia das entidades gestoras até cinco anos após a data de celebração do contrato.

Artigo 17.º

#### **Pagamento de incentivo**

O pagamento do apoio às entidades beneficiárias será feito pelo ICEP Portugal, mediante a emissão de ordens de pagamento pelo organismo gestor e na componente de formação profissional pela entidade competente.

Artigo 18.º

#### **Acompanhamento, controlo e fiscalização**

1 - Sem prejuízo de outros mecanismos de acompanhamento e controlo que venham a ser adoptados, o acompanhamento e a verificação da execução do projecto serão efectuados com base nos seguintes documentos:

a) A verificação física do projecto tem por base relatórios de execução do projecto, a apresentar pelas entidades beneficiárias;

b) A verificação financeira do projecto terá por base uma declaração de despesa do investimento realizado, apresentada pelo promotor e certificada por um revisor oficial de contas, através da qual se confirmam as despesas de investimento ocorridas, que os documentos comprovativos daquelas se encontram correctamente lançados na contabilidade e que o incentivo foi contabilizado de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade.

2 - No caso da componente de formação profissional, o acompanhamento e a verificação da execução do projecto são assegurados pelo GPF.

3 - O controlo e a fiscalização dos projectos são assegurados através de auditorias promovidas pelo gestor do PRIME.

Artigo 19.º

#### **Regime contratual de investimento**

Aos projectos que tenham acesso ao regime contratual de investimento são aplicáveis as disposições do Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de Setembro, e, subsidiariamente, as do presente diploma, com as necessárias adaptações por forma a garantir a observância das especificidades daquele regime.

ANEXO A

#### **Autonomia financeira**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 2 do artigo 4.º do presente Regulamento, o rácio de autonomia financeira é calculado através da seguinte fórmula:

$$\text{Autonomia financeira} = (\text{CP e} / \text{AL e}) \times 100$$

em que:

CP e - capital próprio da entidade beneficiária, incluindo os suprimentos que não excedem um terço daqueles, desde que venham a ser incorporados em capital próprio até à data da celebração do contrato de concessão de incentivos;

AL e - activo líquido da empresa.

2 - Para o cálculo do indicador referido no número anterior será utilizado o balanço referente ao final do exercício económico anterior ao da data da candidatura com contas aprovadas ou um balanço intercalar reportado a data posterior, desde que legalmente certificado por um revisor oficial de contas.

**Portaria n.º 1254/2003**  
**de 3 de Novembro**

O Governo aprovou, pelo Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio, um enquadramento legal de referência para a criação de um conjunto de medidas de acção económica visando o desenvolvimento estratégico dos diversos sectores de actividade da economia, através de apoios directos e indirectos às empresas e demais agentes económicos, para o período que decorre entre 2000 e 2006.

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 103/2002, de 17 de Junho, publicada em 26 de Julho, que aprovou o PPCE - Programa para a Produtividade e Crescimento da Economia, delineou e calendarizou um conjunto de medidas dirigidas à criação de condições propícias à consolidação, crescimento e desenvolvimento das empresas estabelecidas em Portugal e ao consequente aumento da competitividade da economia nacional.

Neste contexto, decorre da revisão do Programa Operacional da Economia a criação do Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME), aprovada pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 101/2003, aprovada em 10 de Julho, constituindo objectivo fundamental do PRIME promover a produtividade e a competitividade da economia portuguesa, mediante o apoio, de forma selectiva, da estratégia própria das empresas, visando garantir um desenvolvimento sustentável com vista ao reforço da sua competitividade a prazo como forma de promover o crescimento do valor acrescentado nacional. O PRIME contempla como um eixo prioritário de actuação estratégica a «Dinamização das empresas», cujos principais objectivos se centram no apoio ao investimento empresarial, fomentando a criação de valor acrescentado e o aumento da produtividade, tendo como uma das medidas de concretização o apoio ao investimento empresarial.

Deste modo, com o presente regulamento específico para a medida «Apoio ao investimento empresarial» do eixo «Dinamização das empresas» do PRIME, são estabelecidas as regras destinadas ao apoio a projectos de investimento para a criação ou desenvolvimento de micro ou pequenas empresas que promovam o reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e a sua modernização e inovação.

Assim:

Ao abrigo do artigo 20.º e nos termos da alínea a) do artigo 5.º, ambos do Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio, em conjugação com o n.º 3 da Resolução do Conselho de Ministros n.º 101/2003, aprovada em 10 de Julho, manda o Governo, pelos Ministros de Estado e das Finanças e da Economia, o seguinte:

- 1.º É aprovado o Regulamento de Execução do Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais, nos termos do anexo à presente portaria e da qual faz parte integrante.
- 2.º O Regulamento referido no número anterior é aplicável às candidaturas apresentadas após a entrada em vigor da presente portaria, sem prejuízo do disposto no número seguinte.
- 3.º Mantém-se, para as candidaturas apresentadas ao abrigo do despacho n.º 9917-A/2003, de 19 de Maio, a regulamentação prevista na Portaria n.º 317-A/2000, de 31 de Maio, com a redacção que lhe foi dada pelas Portarias n.os 164/2001, de 7 de Março, 669/2001, de 4 de Julho, e 879-A/2002, de 25 de Julho.
- 4.º A verificação financeira, contabilística e física dos projectos em que é aplicável a Portaria n.º 317-A/2000, de 31 de Maio, com a redacção que lhe foi



dada pelas Portarias n.os 164/2001, de 7 de Março, 669/2001, de 4 de Julho, e 879-A/2002, de 25 de Julho, poderá ser feita também pelas entidades gestoras ou por outras entidades seleccionadas para o efeito.

Em 13 de Outubro de 2003.

A Ministra de Estado e das Finanças, Maria Manuela Dias Ferreira Leite. - O Ministro da Economia, Carlos Manuel Tavares da Silva.

ANEXO  
**REGULAMENTO DE EXECUÇÃO DO SISTEMA DE INCENTIVOS A  
PEQUENAS INICIATIVAS EMPRESARIAIS**

Artigo 1.º

**Objecto**

Pelo presente Regulamento são definidas as regras aplicáveis ao Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais, adiante designado por SIPIE.

Artigo 2.º

**Âmbito**

1 - São susceptíveis de apoio, no âmbito do SIPIE, os projectos de investimento que, visando a criação ou o desenvolvimento de micro ou pequenas empresas, através do reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e da modernização das suas estruturas, incidam nas seguintes actividades, classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa das Actividades Económicas - CAE, revista pelo Decreto-Lei n.º 182/93, de 14 de Maio:

a) Indústria - divisões 10 a 37, com excepção dos investimentos apoiáveis pelo FEOGA, nos termos do protocolo estabelecido entre os Ministérios da Economia e da Agricultura, Desenvolvimento Rural e Pescas;

b) Construção - divisão 45 da CAE;

c) Comércio - divisões 50 a 52 da CAE, com excepção da classe 5231;

d) Turismo - actividades incluídas nos grupos 551, 552, 553, 554, 633 e 711 e as actividades declaradas de interesse para o turismo pela Direcção-Geral do Turismo, nos termos da legislação aplicável, e que se insiram nas classes 9232, 9233, 9234, 9261, 9262 e 9272 e nas subclasses 93041 e 93042 da CAE;

e) Serviços - actividades incluídas nas divisões 72, 73 e, quando visem serviços para os quais exista oferta insuficiente e que apoiem a eficiência e competitividade das empresas, as actividades incluídas nas divisões 74 e 90, nas subclasses 01410, 02012 e 02020 da CAE.

2 - Mediante proposta do gestor do PRIME, devidamente fundamentada e em função da sua dimensão estratégica, pode o Ministro da Economia considerar como objecto de apoio projectos incluídos noutros sectores de actividade.

3 - Quando aos projectos incluídos noutros sectores de actividade, considerados como susceptíveis de apoio nos termos do número anterior, não seja aplicável o regime dos auxílios de minimis, as taxas de incentivo são as constantes do anexo A ao presente Regulamento e os limites de incentivo constantes do artigo 12.º não serão aplicáveis.

Artigo 3.º

**Entidades beneficiárias**

As entidades beneficiárias do SIPIE são empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica que se proponham desenvolver projectos de investimento que incidam nalguma das actividades referidas no artigo anterior.

Artigo 4.º

**Condições de elegibilidade do promotor**

1 - O promotor do projecto de investimento deve, à data da candidatura:

- a) Encontrar-se legalmente constituído;
- b) Cumprir as condições legais necessárias ao exercício da respectiva actividade, nomeadamente ter a situação regularizada em matéria de licenciamento;
- c) Possuir a situação regularizada face à administração fiscal, à segurança social e às entidades pagadoras do incentivo;
- d) Dispor de contabilidade organizada, de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade;
- e) Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, verificada pelo cumprimento do rácio económico-financeiro, definido nos n.os 1 e 2 do anexo B ao presente Regulamento;
- f) Cumprir os critérios de pequena empresa, de acordo com a Recomendação n.º [96/280/CE](#), da Comissão Europeia;
- g) Ter concluído o projecto anteriormente apoiado no âmbito do SIPIE;
- h) Indicar um responsável do projecto de investimento pertencente à empresa promotora e que seja responsável por aquele até à sua conclusão;
- i) Comprometer-se a manter afecto à respectiva actividade o investimento a comparticipar no quadro do SIPIE, bem como a manter a localização geográfica definida no projecto, por um período mínimo de cinco anos contados a partir da celebração do contrato de concessão de incentivos.

2 - A comprovação de que as condições constantes das alíneas a) a d) do número anterior se encontram cumpridas à data da candidatura deve efectuar-se no prazo de 20 dias após a notificação da decisão de concessão do incentivo.

3 - O prazo previsto no número anterior poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente justificação fundamentada à entidade gestora.

#### Artigo 5.º

##### **Condições de elegibilidade do projecto**

1 - Os projectos de investimento devem:

- a) No que respeita aos projectos de arquitectura ou às memórias descritivas do investimento, quando exigíveis legalmente, encontrarem-se previamente aprovados;
- b) Ser previamente declarados de interesse para o turismo, nos casos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 2.º do presente Regulamento;
- c) Corresponder a um investimento mínimo elegível de (euro) 15000 e a um máximo elegível de (euro) 150000;
- d) Não incluir despesas anteriores à data da candidatura, à excepção dos adiantamentos para sinalização, relacionados com o projecto, até ao valor de 50% do custo de cada aquisição e as despesas relativas aos estudos e projectos, desde que realizados há menos de um ano;
- e) Ser executados no prazo máximo de dois anos;
- f) Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento do projecto;
- g) Ser adequadamente financiado por capitais próprios de acordo com o indicador definido no n.º 3 do anexo B ao presente Regulamento.

2 - Em cada fase de selecção cada promotor apenas poderá apresentar um projecto.

#### Artigo 6.º

##### **Despesas elegíveis**

1 - Constituem despesas elegíveis as realizadas em investimento corpóreo e incorpóreo com:



- a) Construção de edifícios, até ao limite de 10% de investimento elegível, desde que directamente ligadas às funções essenciais ao exercício da actividade;
- b) Outras construções e obras de adaptação e remodelação de instalações, directamente relacionadas com o exercício da actividade ou destinadas a melhorar as condições de segurança, higiene e saúde;
- c) Aquisição de máquinas e equipamentos, designadamente nas áreas de gestão, produção, qualidade, segurança e higiene, do ambiente, do controlo laboratorial e do design;
- d) Informatização (hardware/software) relativa à gestão, bem como a introdução de tecnologias de informação e comunicação, modernização da logística, comercialização e marketing;
- e) Aquisição de equipamentos de protecção ambiental, designadamente os de tratamento de águas residuais, emissões para a atmosfera, resíduos, redução de ruído e de introdução de tecnologias ecoeficientes para a utilização sustentável de recursos naturais;
- f) Sistemas de planeamento e controlo nas áreas da higiene, saúde, segurança e ambiente;
- g) Aquisição de marcas, patentes e alvarás;
- h) Transportes, seguros, montagem e desmontagem de equipamentos;
- i) Estudos, diagnósticos, auditorias, projectos de arquitectura e de engenharia, associados ao projecto de investimento até ao limite de (euro) 2500;
- j) Assistência técnica em matéria de gestão relativa à organização e gestão da produção e modernização tecnológica, até ao limite de 15% do investimento elegível em capital fixo;
- l) Custos inerentes à criação e certificação de sistemas de gestão de qualidade, ambiente e segurança, incluindo assistência técnica específica;
- m) Adaptação de veículos automóveis directamente ligados a funções essenciais à actividade;
- n) Sobrecustos da aquisição de veículos cujos motores estejam equipados com dispositivos que permitam limitar as emissões de gases e partículas poluentes para níveis a regulamentar, na parte correspondente ao custo suplementar daqueles dispositivos e a sua instalação, no âmbito de projectos do sector dos transportes, considerados como susceptíveis de apoio nos termos do n.º 2 do artigo 2.º

2 - O valor dos sobrecustos mencionados na alínea n) do número anterior é o definido em despacho do Ministro da Economia, em função do tipo de veículo e do cancelamento das matrículas substituídas.

3 - Constituem, ainda, despesas elegíveis as relacionadas com a intervenção de técnicos oficiais de contas ou revisores oficiais de contas, previstas na alínea a) do n.º 1 do artigo 20.º, até ao limite de (euro) 1250.

4 - Para a determinação do valor das despesas de investimento comparticipáveis, é deduzido o imposto sobre o valor acrescentado (IVA), sempre que o promotor do projecto seja sujeito passivo desse imposto e possa exercer o direito à dedução.

5 - Para efeito do disposto no número anterior, apenas são considerados os valores declarados pelo promotor do projecto que correspondam aos custos médios do mercado, podendo as entidades gestoras, caso não se verifique essa correspondência, proceder à respectiva adequação.

Artigo 7.º

### **Despesas não elegíveis**

Não são elegíveis, designadamente, despesas com:

- a) Aquisição de terrenos, excepto os destinados à exploração de depósitos

minerais, de recursos hidrominerais e geotérmicos, de águas de nascente e de massas minerais;

b) Compra de imóveis;

c) Trespases e direitos de utilização de espaços;

d) Aquisição de mobiliário e outros equipamentos, excepto os ligados ao turismo e a espaços comerciais desde que directamente ligados às funções essenciais da actividade;

e) Aquisição de veículos automóveis, com excepção da adaptação de veículos automóveis directamente ligada a funções essenciais à actividade;

f) Aquisição de bens em estado de uso;

g) Custos internos da empresa promotora;

h) Juros durante a construção;

i) Fundo de maneio;

j) Publicidade;

k) Custos com as garantias bancárias.

#### Artigo 8.º

##### **Critérios de selecção**

Aos projectos será atribuída uma valia económica (VE), calculada nos termos da metodologia definida no anexo C ao presente Regulamento e que dele faz parte integrante.

#### Artigo 9.º

##### **Seleção dos projectos**

1 - A selecção dos projectos será feita por fases cujos períodos, zonas de modulação regional, NUT abrangidas e dotações orçamentais são definidos por despacho do Ministro da Economia, que poderá, no caso das fases temáticas, definir, entre outras especificidades, os investimentos mínimo e máximo elegíveis, o orçamento específico, bem como a taxa máxima de apoio.

2 - Consideram-se elegíveis os projectos com VE superior a zero, os quais serão hierarquizados com base na pontuação final obtida, e, em caso de igualdade, em função da antiguidade da candidatura.

3 - Os projectos serão seleccionados com base na hierarquia estabelecida e até ao limite orçamental a definir nos termos do n.º 1.

4 - Independentemente do previsto no número anterior, o despacho que fixar os períodos e dotações orçamentais das fases de selecção poderá fixar uma VE a partir da qual os projectos elegíveis são seleccionados independentemente da dotação orçamental prevista.

5 - Os promotores de projectos que sejam considerados não elegíveis ou aqueles que sendo elegíveis não são apoiados poderão apresentar alegações contrárias no prazo de 10 dias contados a partir da data da notificação.

6 - O projecto que, em resultado de reapreciação da candidatura ao abrigo do número anterior, venha a ser pontuado com VE que lhe teria permitido a sua inclusão no conjunto dos projectos seleccionados será considerado seleccionado e apoiado no âmbito da fase a que se apresentou.

#### Artigo 10.º

##### **Incentivo**

1 - Os incentivos são concedidos sob a forma de incentivo reembolsável, correspondente a 30% das despesas elegíveis.

2 - A taxa de incentivo definida no número anterior poderá ser acrescida de uma majoração de 5%, no caso dos projectos localizados nos concelhos pertencentes à zona II, a definir por despacho do Ministro da Economia.

3 - No caso de o projecto de investimento se localizar em mais de uma zona, a majoração definida anteriormente será concedida desde que o peso relativo do

investimento elegível realizado nas zonas referidas no número anterior seja igual ou superior a 50% do investimento elegível total.

4 - Por despacho do Ministro da Economia ou por despacho conjunto dos ministros competentes quando, em razão da matéria, tal se justifique, a taxa de incentivo definida no n.º 1 poderá ainda ser acrescida de majorações em função da tipologia de promotor.

#### Artigo 11.º

##### **Prémio de realização**

1 - O incentivo a que se referem os números anteriores poderá ser convertido em prémio se a VE resultante dos valores efectivos verificados no ano pré-projecto e no ano cruzeiro, através da respectiva declaração anual e declaração de rendimentos - modelo n.º 22 - for, pelo menos, igual a 75% do valor calculado para efeitos de decisão sobre o projecto.

2 - Para determinação da valia económica nos termos do número anterior, deve considerar-se o valor da despesa elegível total aprovada.

3 - Para efeitos do n.º 1, considera-se ano cruzeiro o 2.º ano a contar do ano seguinte ao da conclusão do projecto.

4 - O prémio referido no n.º 1 do presente artigo será igual à percentagem de cumprimento da VE quando esta estiver compreendida entre 75% e 100% e será igual a 100% quando a percentagem de cumprimento for superior a 100%.

#### Artigo 12.º

##### **Limite do incentivo**

1 - Sem prejuízo do disposto no n.º 3 do artigo 2.º, os incentivos a conceder no âmbito do SIPIE não podem ultrapassar (euro) 100000 por promotor, durante um período de três anos contados a partir da data da aprovação do primeiro incentivo.

2 - No montante definido no número anterior, englobam-se os incentivos concedidos no âmbito de outros sistemas de incentivo, ao abrigo dos auxílios de minimis nas condições definidas pela Comissão Europeia, nos quais o apoio máximo atribuível naquele período não pode ultrapassar, no seu conjunto, os (euro) 100000.

#### Artigo 13.º

##### **Cumulação de incentivos**

Para as mesmas despesas elegíveis, os incentivos concedidos ao abrigo do presente diploma não são acumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza.

#### Artigo 14.º

##### **Entidades gestoras**

As entidades responsáveis pela gestão do SIPIE são o Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo - IFT, para os projectos do sector do turismo, e o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento - IAPMEI, para os restantes projectos.

#### Artigo 15.º

##### **Competências**

1 - Compete às entidades gestoras referidas no artigo anterior a avaliação das candidaturas, a celebração dos contratos de concessão de incentivos, o pagamento dos incentivos e o acompanhamento e verificação da execução dos projectos.

2 - No âmbito das competências definidas no número anterior, as entidades gestoras deverão concluir, no prazo de 45 dias contados a partir da data limite de cada fase de candidatura, a análise dos projectos, nomeadamente:

a) A verificação das condições de elegibilidade do promotor e do projecto;

- b) A determinação da VE;
- c) A elaboração da proposta sobre o montante de incentivo a conceder;
- d) A solicitação de pareceres, no âmbito da atribuição de majorações;
- e) O envio à unidade de gestão competente dos pareceres e das propostas de decisão relativos às candidaturas analisadas.

3 - No decorrer da avaliação das candidaturas, poderão ser solicitados ao promotor esclarecimentos complementares, a prestar no prazo de 10 dias, decorridos os quais a ausência de resposta significará a desistência da candidatura.

4 - O prazo previsto no n.º 2 do presente artigo suspende-se sempre que, nos termos do número anterior, sejam solicitados esclarecimentos complementares ao promotor.

#### Artigo 16.º

##### **Apresentação de candidaturas**

1 - As candidaturas serão apresentadas nos postos de atendimento competentes do Ministério da Economia, que as recepcionarão e verificarão se contêm as informações e documentos exigidos, encaminhando-as de seguida para as entidades gestoras.

2 - As candidaturas poderão ainda ser enviadas pela Internet através de formulário electrónico, nos termos do disposto na Resolução do Conselho de Ministros n.º 60/98, de 6 de Maio.

#### Artigo 17.º

##### **Processo de decisão**

1 - Cabe à unidade de gestão competente, do Ministério da Economia, no prazo de 15 dias, emitir proposta de decisão sobre as candidaturas seleccionadas a submeter pelo gestor ao Ministro da Economia.

2 - Compete ainda à unidade de gestão emitir proposta de decisão relativamente às restantes candidaturas.

3 - No caso de se tratar de projectos que, em função da majoração a atribuir, tenham a intervenção de entidades externas ao Ministério da Economia haverá lugar a uma decisão conjunta do Ministro da Economia e do ministro competente em razão da matéria.

4 - A decisão relativa ao pedido de concessão do incentivo é notificada ao promotor pelo IAPMEI ou pelo IFT.

#### Artigo 18.º

##### **Formalização da concessão do incentivo**

1 - O contrato de concessão de incentivos é celebrado pela entidade gestora mediante uma minuta tipo homologada pelo Ministro da Economia.

2 - A não celebração do contrato por razões imputáveis às entidades beneficiárias, no prazo de 40 dias contados da data da notificação da decisão de aprovação, determina a caducidade da decisão de concessão de incentivo.

#### Artigo 19.º

##### **Obrigações dos promotores**

1 - Os promotores ficam sujeitos às seguintes obrigações:

- a) Executar o projecto nos termos e prazos fixados no contrato;
- b) Cumprir as obrigações legais, designadamente as fiscais;
- c) Entregar, nos prazos estabelecidos, todos os elementos que lhes forem solicitados pelas entidades com competências para o acompanhamento, controlo e fiscalização;
- d) Comunicar às entidades gestoras qualquer alteração ou ocorrência que ponha em causa os pressupostos relativos à aprovação do projecto ou à sua realização pontual;

- e) Manter as condições legais necessárias ao exercício da respectiva actividade, nomeadamente quanto à sua situação em matéria de licenciamento;
  - f) Manter a situação regularizada perante as entidades pagadoras do incentivo;
  - g) Manter a contabilidade organizada de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade;
  - h) Manter na empresa, devidamente organizado em dossier, todos os documentos susceptíveis de comprovar as declarações prestadas na candidatura;
  - i) Publicitar no local de realização do projecto a concessão do incentivo financeiro, de acordo com o estabelecido na legislação aplicável.
- 2 - Os promotores obrigam-se ainda a não ceder, locar, alienar ou, por qualquer modo, onerar ou deslocalizar o investimento, no todo ou em parte, sem autorização prévia das entidades gestoras, até cinco anos contados após a data de celebração do contrato.

#### Artigo 20.º

##### **Acompanhamento e controlo**

1 - Sem prejuízo de outros mecanismos de acompanhamento e controlo que venham a ser adoptados o acompanhamento e a verificação do projecto serão efectuados com base nos seguintes documentos:

- a) A verificação financeira do projecto, da responsabilidade da entidade gestora, terá por base uma declaração de despesa do investimento apresentada pelo promotor e ratificada por um revisor oficial de contas ou técnico oficial de contas, através da qual confirma a realização das despesas de investimentos, que os documentos comprovativos daquelas se encontram correctamente lançados na contabilidade e que o incentivo foi contabilizado de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade;
- b) A verificação física do projecto tem por base um relatório de execução do projecto, da responsabilidade da entidade gestora, tendo em vista confirmar que o investimento foi realizado e que os objectivos foram atingidos pelo promotor, nos termos constantes da candidatura;
- c) A verificação do cumprimento da VE, da responsabilidade da entidade gestora nos termos da metodologia definida no anexo C e para os efeitos referidos no artigo 11.º

2 - A verificação dos projectos de investimento por parte das entidades gestoras ou pelo sistema de controlo poderá ser feita por amostragem e sempre que se identifique, em qualquer fase do processo, um incidente de verificação obrigatória ou quando à entidade gestora assistam dúvidas razoáveis quanto ao objectivo ou estrutura do investimento, antes do seu encerramento.

#### Artigo 21.º

##### **Regiões Autónomas**

O SIPIE não é aplicável nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira.

##### **ANEXO A**

##### **Taxas de incentivo para projectos em sectores de actividade não abrangidos pelo regime de auxílios de minimis**

(n.º 3 do artigo 2.º)

(ver tabela no documento original)

##### **ANEXO B**

##### **Situação económica e financeira equilibrada e cobertura do projecto por capitais próprios**

[alíneas e) do n.º 1 do artigo 4.º e g) do n.º 1 do artigo 5.º]

1 - Para efeitos do disposto na alínea e) do n.º 1 do artigo 4.º do presente Regulamento considera-se que os promotores de projectos de investimento possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem um rácio de autonomia financeira igual ou superior a 0,2 no final do ano anterior ao da data da candidatura ou em balanço intercalar, anterior à data de candidatura, certificado por um revisor oficial de contas.

2 - A autonomia financeira referida no número anterior é calculada através da seguinte fórmula:

$$AF = CP(\text{índice e})/AL(\text{índice e})$$

em que:

AF - autonomia financeira;

CP(índice e) - capitais próprios da empresa, incluindo os suprimentos que não excedam um terço daqueles, desde que venham a ser incorporados em capital próprio até à data da celebração do contrato de concessão de incentivos;

AL(índice e) - activo líquido da empresa.

3 - Para efeitos do disposto na alínea g) do n.º 1 do artigo 5.º do presente Regulamento consideram-se adequadamente financiados com capitais próprios os projectos de investimento cujo investimento elegível seja coberto por um mínimo de 25% de capitais próprios, calculado através da seguinte fórmula:

$$(CP(\text{índice p})/I(\text{índice p})) \times 100$$

em que:

CP(índice p) - novos capitais próprios para financiamento do projecto. Poderão ser considerados novos capitais próprios do projecto os capitais próprios que ultrapassem 40% do activo total líquido (dados pré-projecto);

I(índice p) - montante do investimento elegível do projecto definido nos termos do artigo 6.º do presente Regulamento sem aplicação dos respectivos limites.

#### ANEXO C

#### **Metodologia para a determinação da valia económica**

(artigo 8.º)

1 - Nos termos do artigo 8.º do presente Regulamento será atribuída aos projectos uma valia económica, calculada do seguinte modo:

$$VE = [((VAB + IRC)(\text{índice Ano cruzeiro}) - (VAB + IRC)(\text{índice Ano pré-projecto}))/\text{Despesa elegível total}] \times 100$$

onde:

Ano cruzeiro - segundo ano a contar do ano seguinte ao da conclusão do projecto, de acordo com o disposto no n.º 3 do artigo 11.º;

Ano pré-projecto - ano anterior ao da candidatura;

Valor acrescentado bruto (VAB) - [vendas de (produtos + mercadorias) + prestação de serviços + variação da produção + trabalhos para a própria empresa] - (custo das mercadorias + custo das matérias-primas e subsidiárias consumidas + fornecimentos e serviços externos);

IRC - imposto sobre o rendimento de pessoas colectivas respeitante ao ano pré-projecto e ao ano cruzeiro;

Despesa elegível total - despesas respeitantes ao projecto definidas nos termos do artigo 6.º da presente portaria sem aplicação dos respectivos limites.

2 - Os valores previsionais de VAB e IRC respeitantes ao ano cruzeiro terão de ser validados por análise económico-financeira do projecto. Os valores de VAB e IRC respeitantes ao ano pré-projecto são os constantes da declaração anual e da declaração de rendimentos - modelo n.º 22.

3 - No caso de empresários em nome individual para o cálculo da VE é

considerado o IRS (imposto sobre o rendimento de pessoas singulares) em vez do IRC.



**Portaria n.º 1463/2007**  
**de 15 de Novembro**

O Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 86/2007, de 3 de Julho, nos termos em que foi acordado entre as autoridades portuguesas e a Comissão Europeia, estabeleceu uma profunda reforma dos sistemas de incentivos orientados para o investimento empresarial no sentido de assegurar uma maior selectividade na sua gestão e com o objectivo de os concentrar nas prioridades definidas para um crescimento económico sustentado na inovação e no conhecimento. Com aquela finalidade foram estabelecidos três sistemas de incentivos de base transversal: o Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT), o Sistema de Incentivos à Inovação (SI Inovação) e o Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME). Estes três sistemas de incentivos transversais poderão ser objecto de ajustamento específico em casos de comprovada necessidade para a concretização de determinadas estratégias de desenvolvimento, designadas de estratégias de eficiência colectiva. No QREN, a estratégia relativa aos sistemas de incentivos para o investimento empresarial é concretizada através da intervenção do Programa Operacional Factores de Competitividade (investimentos de médias e grandes empresas) e dos programas operacionais regionais do continente (investimentos de micro e pequenas empresas). Concretizando a estratégia definida, o Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, veio criar o enquadramento nacional de sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, o qual vincula não só o QREN e os seus programas operacionais, mas também a política nacional neste domínio, independentemente das suas fontes de financiamento. Pretende-se que o sistema de incentivos que agora se regulamenta - SI Qualificação e Internacionalização das PME, venha a produzir um efeito positivo na capacitação das PME portuguesas através do incentivo à utilização de factores de competitividade mais imateriais que actuem em domínios envolventes da função de produção. Entre outras áreas a dinamizar por este SI do QREN, salienta-se o impulso que se pretende dar à acção das PME em domínios tão diversificados como a propriedade industrial, criação, moda & design, desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos, organização e gestão e tecnologias de informação e comunicação (TIC), qualidade, ambiente, inovação, diversificação e eficiência energética, economia digital, comercialização e marketing, internacionalização, responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho e igualdade de oportunidades.

Tendo sido já obtidos o parecer da comissão técnica referido no n.º 4 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, bem como a aprovação pela respectiva comissão ministerial de coordenação, nos termos do n.º 5 do artigo 30 do Decreto-Lei n.º 312/2007, de 17 de Setembro, importa agora aprovar o regulamento específico do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME).

Assim:

Ao abrigo do disposto no artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto:

Manda o Governo, pelos Ministros do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional e da Economia e da Inovação, o seguinte:

Artigo 1.º

**Objecto**

É aprovado, em anexo à presente portaria e da qual faz parte integrante, o Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME).

Artigo 2.º

**Entrada em vigor**



A presente portaria entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

Em 13 de Novembro de 2007.

O Ministro do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional, Francisco Carlos da Graça Nunes Correia. - O Ministro da Economia e da Inovação, Manuel António Gomes de Almeida de Pinho.

ANEXO  
**REGULAMENTO DO SISTEMA DE INCENTIVOS À QUALIFICAÇÃO E  
INTERNACIONALIZAÇÃO DE PME**

Artigo 1.º

**Objecto**

O presente Regulamento define as regras aplicáveis ao Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, adiante designado por SI Qualificação PME, criado ao abrigo do enquadramento nacional dos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, adiante designado por enquadramento nacional, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto.

Artigo 2.º

**Âmbito**

São abrangidos pelo SI Qualificação PME os projectos de investimento promovidos por empresas, a título individual ou em cooperação, bem como por entidades públicas, associações empresariais ou entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT) direccionados para a intervenção nas PME, tendo em vista a inovação, modernização e internacionalização, através da utilização de factores dinâmicos da competitividade.

Artigo 3.º

**Objectivos**

O SI Qualificação PME tem como objectivo a promoção da competitividade das empresas através do aumento da produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta e presença activa das PME no mercado global.

Artigo 4.º

**Definições**

Para além das definições constantes no enquadramento nacional, para efeitos do presente Regulamento, entende-se por:

- a) «Entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT)» organismos de investigação e desenvolvimento, sem fins lucrativos, inseridos nos sectores Estado, ensino superior e instituições privadas;
- b) «Empresas autónomas» nos termos definidos no artigo 3.º da Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de Maio;
- c) «Projecto de cooperação interempresarial» projectos dinamizados por um conjunto de empresas autónomas entre si com vista à concretização de objectivos comuns.

Artigo 5.º

**Tipologias de investimento**

1 - São susceptíveis de apoio as seguintes tipologias de investimento em factores dinâmicos da competitividade:

- a) Propriedade industrial - formulação de pedidos de patentes, modelos de utilidade e desenhos ou modelos, nacionais, no estrangeiro pela via directa nas administrações nacionais, comunitários, europeus e internacionais;
- b) Criação, moda & design - criação de marcas, insígnias e colecções próprias e melhoria das capacidades de moda e design;
- c) Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos - melhoria das capacidades de desenvolvimento de produtos, processos e serviços, designadamente pela criação ou reforço das capacidades laboratoriais;

- d) Organização e gestão e tecnologias de informação e comunicação (TIC) - introdução de novos modelos ou novas filosofias de organização do trabalho, reforço das capacidades de gestão, introdução de TIC, redesenho e melhorias de layout, acções de benchmarking;
- e) Qualidade - certificação, no âmbito do Sistema Português da Qualidade (SPQ), de sistemas de gestão da qualidade, certificação de produtos e serviços com obtenção de marcas bem como a implementação de sistemas de gestão pela qualidade total;
- f) Ambiente - investimentos associados a controlo de emissões, auditorias ambientais, gestão de resíduos, redução de ruído, gestão eficiente de água, introdução de tecnologias eco-eficientes, bem como certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão ambiental, obtenção do rótulo ecológico, Sistema de Eco-Gestão e Auditoria (EMAS);
- g) Inovação - investimentos associados à aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação bem como à certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão da investigação, desenvolvimento e inovação (IDI);
- h) Diversificação e eficiência energética - aumento da eficiência energética e diversificação das fontes de energia com base na utilização de recursos renováveis;
- i) Economia digital - criação e ou adequação da infra-estrutura interna de suporte com vista à inserção da PME na economia digital e à melhoria dos modelos de negócios com base numa presença mais efectiva na economia digital que permitam a concretização de processos de negócios desmaterializados com clientes e fornecedores através da utilização das TIC;
- j) Comercialização e marketing - reforço das capacidades de comercialização, marketing, distribuição e logística;
- l) Internacionalização - conhecimento de mercados, desenvolvimento e promoção internacional de marcas, prospecção, e presença em mercados internacionais, com exclusão da criação de redes de comercialização no exterior, e promoção e marketing internacional;
- m) Responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho - investimentos de melhoria das condições de higiene, segurança e saúde no trabalho, bem como na certificação de sistemas de gestão da responsabilidade social, de sistemas de gestão da segurança alimentar, de sistemas de gestão de recursos humanos e de sistemas de gestão da segurança e saúde no trabalho, no âmbito do SPQ;
- n) Igualdade de oportunidades - definição e implementação de planos de igualdade com contributos efectivos para a conciliação da vida profissional com a vida familiar, bem como a facilitação do mercado de trabalho inclusivo.

2 - Cada aviso de abertura de concurso para selecção de projectos fixará as tipologias de investimento elegíveis, de entre as previstas no número anterior, podendo cada projecto assumir uma ou mais das tipologias, quando tal for previsto no aviso de abertura de concurso.

#### Artigo 6.º

##### **Modalidades de projecto**

1 - Os projectos podem assumir as seguintes modalidades:

- a) Projecto individual - apresentado a título individual por uma PME;
- b) Projecto conjunto - apresentado por uma das entidades referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo seguinte que, com o apoio de entidades contratadas, desenvolve um programa estruturado de intervenção num conjunto de PME, observando as condições expressas no anexo A;
- c) Projecto de cooperação - apresentado por uma PME ou consórcio liderado por PME, que se proponha desenvolver um projecto de cooperação interempresarial;
- d) Projecto simplificado de inovação - apresentado por uma PME para aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação a entidades do SCT, qualificadas para o efeito, com base na atribuição de um crédito junto destas entidades.

2 - Cada aviso de abertura de concurso para selecção de projectos fixará as modalidades de projecto aceites, de entre as previstas no número anterior.

#### Artigo 7.º

##### **Beneficiários**

1 - As entidades beneficiárias dos apoios previstos no SI Qualificação PME são:

- a) Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica;
- b) Entidades públicas com competências específicas em políticas públicas dirigidas às PME, associações que com aquelas entidades tenham estabelecido parcerias para a prossecução de políticas públicas, as associações empresariais e entidades do SCT, no caso dos projectos conjuntos definidos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º

2 - Os organismos técnicos definidos no n.º 3 do artigo 21.º não podem ser beneficiários nos projectos conjuntos nos termos na alínea b) do número anterior.

#### Artigo 8.º

##### **Âmbito sectorial**

1 - São susceptíveis de apoio no âmbito do SI Qualificação PME os projectos de investimento que incidam nas actividades previstas no n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional, sem prejuízo de os avisos de abertura poderem restringir as actividades abrangidas em cada concurso.

2 - Em casos devidamente fundamentados, e em função da sua dimensão estratégica, pode o órgão de gestão considerar, casuisticamente e a título excepcional, como objecto de apoio projectos de investimento incluídos noutros sectores de actividade.

3 - No caso dos projectos de investimento inseridos em estratégias de eficiência colectiva, podem ainda ser considerados outros sectores de actividade objecto de especificação no diploma autónomo previsto no n.º 3 do artigo 7.º do enquadramento nacional.

4 - Os projectos pertencentes a sectores sujeitos a restrições comunitárias específicas em matéria de auxílios estatais devem respeitar os enquadramentos comunitários aplicáveis.

#### Artigo 9.º

##### **Âmbito territorial**

O SI Qualificação PME tem aplicação em todo o território do continente, definindo os avisos de abertura dos concursos para a apresentação de candidaturas, as regiões abrangidas em cada caso.

#### Artigo 10.º

##### **Condições específicas de elegibilidade do promotor**

1 - Além das condições gerais de elegibilidade definidas no artigo 11.º do enquadramento nacional, o promotor do projecto deve ainda cumprir os seguintes requisitos:

- a) Cumprir os critérios de pequena e média empresa (PME), excepto para os promotores dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º;
- b) Para efeitos do disposto na alínea f) do artigo 11.º do enquadramento nacional, as empresas, as entidades do SCT e as associações empresariais devem cumprir o rácio de autonomia financeira definido no anexo B do presente Regulamento e do qual faz parte integrante;
- c) Indicar um responsável do projecto pertencente à entidade promotora;
- d) Cumprir, quando existam investimentos em formação profissional, todas as regras a definir em diploma específico.

2 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o promotor deve ainda comprometer-se a verificar que cada empresa participante no projecto cumpre as condições de elegibilidade estabelecidas no presente sistema de incentivos.

3 - Os projectos previstos na alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º devem resultar de uma cooperação desenvolvida no mínimo por três empresas.

4 - As condições de elegibilidade do promotor definidas quer no artigo 11.º do enquadramento nacional quer nos números anteriores devem ser reportadas à data da candidatura, à excepção das alíneas b) e c) do artigo 11.º do enquadramento nacional, cujo cumprimento poderá ser reportado a uma data até ao momento da celebração do contrato de concessão de incentivos.

5 - Após a comunicação da decisão de aprovação, o promotor tem um prazo de 20 dias úteis para apresentação dos comprovantes das condições previstas no artigo 11.º do enquadramento nacional e nos n.os 1 a 3 do presente artigo, o qual, com excepção do projecto simplificado de inovação, poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente, dentro do prazo previsto, justificação fundamentada ao organismo técnico.

#### Artigo 11.º

##### **Condições específicas de elegibilidade do projecto**

1 - Além das condições gerais de elegibilidade previstas no artigo 12.º do enquadramento nacional, o projecto, com excepção do projecto simplificado de inovação, deve ainda cumprir os seguintes requisitos:

a) Não incluir despesas anteriores à data da candidatura, à excepção dos adiantamentos para sinalização, relacionados com o projecto, até ao valor de 50 % do custo de cada aquisição, e das despesas relativas aos estudos prévios, desde que realizados há menos de um ano;

b) Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento do projecto;

c) Ser previamente declarado de interesse para o turismo, nos casos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional;

d) Ter uma duração máxima de execução de dois anos, excepto em casos devidamente justificados;

e) Corresponder a uma despesa mínima elegível de (euro) 25 000;

f) Demonstrar, quando integrar acções de formação profissional, que o projecto formativo se revela coerente e consonante com os objectivos do projecto e cumpre os normativos a definir em diploma específico.

2 - Para além das condições referidas no número anterior, no caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o projecto deve ainda:

a) Ser previamente objecto de divulgação com vista à selecção e posterior pré-adesão das empresas nas condições fixadas no n.º 2 do anexo A;

b) Ser sustentado por um plano de acção conjunto adequadamente fundamentado nos termos da estrutura definida no n.º 1 do anexo A;

c) Identificar pelo menos 50 % das PME a abranger no projecto conjunto, que deve no mínimo corresponder a cinco PME, sendo que as restantes deverão ser identificadas até à data da celebração do contrato de concessão de incentivos.

3 - No caso dos projectos de cooperação, para além das condições referidas no n.º 1, devem ainda ser explicitados os factores que induziram à opção pela modalidade de cooperação.

4 - O prazo de execução do projecto poderá ser prorrogado, por um período máximo de um ano, em casos devidamente justificados e quando solicitado pelo promotor antes do termo da duração inicial autorizada.

5 - Os serviços de consultoria de apoio à inovação, objecto de apoio através do projecto simplificado de inovação devem ser contratados após a data de apresentação da candidatura, realizados por um período máximo de um ano e corresponder a uma despesa mínima elegível de (euro) 5000.

#### Artigo 12.º

##### **Despesas elegíveis**

1 - Consideram-se elegíveis as seguintes despesas:

a) Activo fixo corpóreo:

i) Aquisição de máquinas e equipamentos específicos e exclusivamente destinados às áreas da gestão, da comercialização e marketing, da distribuição e logística, do design, da qualidade, da segurança e saúde no trabalho, do controlo laboratorial, da eficiência energética e energias renováveis, do ambiente em particular os de tratamento de águas residuais, emissões para a atmosfera, resíduos, redução de ruído e de introdução de tecnologias eco-eficientes para a utilização sustentável de recursos naturais;

ii) Aquisição de equipamentos informáticos relacionados com o desenvolvimento do projecto;

iii) Software standard e específico, relacionado com o desenvolvimento do projecto;

b) Activo fixo incorpóreo, constituído por transferência de tecnologia através da aquisição de direitos de patentes, licenças, «saber-fazer» ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente, sendo que no caso de empresas não PME estas despesas não poderão exceder 50 % das despesas elegíveis do projecto;

c) Outras despesas:

i) Despesas com a intervenção de técnicos oficiais de contas ou revisores oficiais de contas, previstas na alínea a) do n.º 1 do artigo 25.º;

ii) Estudos, diagnósticos, auditorias e planos de marketing associados ao projecto de investimento;

iii) Investimentos na área de eficiência energética e energias renováveis, nomeadamente assistência técnica, auditorias energéticas, testes e ensaios;

iv) Custos associados aos pedidos de direitos de propriedade industrial identificados na alínea a) n.º 1 do artigo 5.º, designadamente taxas, pesquisas ao estado da técnica, anuidades e honorários de consultoria em matéria de propriedade industrial;

v) Despesas relacionadas com a promoção internacional, designadamente alugueres de equipamentos e espaço de exposição, contratação de serviços especializados, deslocações e alojamento e aquisição de informação e documentação específica relacionadas com a promoção internacional que se enquadrem no âmbito das seguintes acções:

1) Acções de prospecção e presença em mercados externos, designadamente prospecção de mercados, participação em concursos internacionais, participação em certames internacionais nos mercados externos, acções de promoção e contacto directo com a procura internacional;

2) Acções de promoção e marketing internacional, designadamente concepção e elaboração de material promocional e informativo e concepção de programas de marketing internacional;

vi) Despesas associadas a investimentos de conciliação da vida profissional com a vida familiar e pessoal, bem como os custos associados a implementação de planos de igualdade;

vii) Despesas inerentes à certificação dos sistemas, produtos e serviços referidos nas alíneas e), f), g) e l) do n.º 1 do artigo 5.º, nomeadamente despesas com a entidade certificadora, assistência técnica específica, ensaios e dispositivos de medição e monitorização, calibrações, bibliografia e acções de divulgação;

viii) Despesas inerentes à implementação de sistemas de gestão pela qualidade total e à participação em prémios nacionais e internacionais;

ix) Implementação de sistemas de planeamento e controlo;

x) Despesas inerentes à obtenção do rótulo ecológico e à certificação e marcação de produtos;



xi) Despesas com a criação e desenvolvimento de insígnias, marcas e colecções próprias;

xii) Registo inicial de domínios e fees associados à domiciliação da aplicação em entidade externa, adesão a marketplaces e outras plataformas electrónicas, criação e publicação de catálogos electrónicos de produtos e serviços, bem como a inclusão e ou catalogação;

xiii) Custo, por um período até 24 meses, com a contratação de um máximo de dois novos quadros técnicos a integrar por PME, com nível de qualificação igual ou superior a iv, necessários à implementação do projecto;

xiv) Investimentos em formação de recursos humanos no âmbito do projecto, a definir em diploma específico.

2 - No que se refere a projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º e para as entidades promotoras, são ainda elegíveis as despesas com:

a) Acções de divulgação e sensibilização com vista a induzir a participação de PME no projecto conjunto;

b) Acções de acompanhamento da realização de projectos nas PME;

c) A avaliação dos resultados nas PME participantes em termos de produtividade ou noutros objectivos específicos consoante a tipologia dos projectos abrangidos;

d) Acções de divulgação e disseminação de resultados;

e) Custos com pessoal da entidade promotora afectos às actividades descritas nas alíneas anteriores, até ao limite de 5 % dos outros custos elegíveis do projecto conjunto.

3 - As despesas elegíveis, por empresa, em investimentos corpóreos referidos na alínea a) do n.º 1 não poderão ser superiores a 35 % das despesas elegíveis totais.

4 - As despesas referidas n.º 2 não poderão representar mais de 15 % das despesas elegíveis totais do projecto.

5 - No caso de projectos simplificados de inovação, apenas são elegíveis as despesas com a aquisição de serviços de consultoria de apoio à inovação a entidades do SCT previamente qualificadas.

6 - Os órgãos de gestão definirão limites à elegibilidade de despesas e condições específicas de aplicação, bem como a metodologia de apuramento das despesas com pessoal técnico do promotor.

7 - Para efeito do disposto nos números anteriores, apenas são considerados elegíveis os valores declarados pelo promotor até ao limite dos custos médios de mercado.

8 - Para determinação do valor das despesas elegíveis comparticipáveis, é deduzido o imposto sobre o valor acrescentado (IVA) sempre que o promotor seja sujeito passivo desse imposto e possa exercer o direito à respectiva dedução.

#### Artigo 13.º

#### **Despesas não elegíveis**

Constituem despesas não elegíveis, para além das consideradas no artigo 14.º do enquadramento nacional, nomeadamente, as seguintes:

a) Transacções entre entidades participantes nos projectos;

b) Despesas de funcionamento da entidade promotora relacionadas com actividades de tipo periódico ou contínuo;

c) Despesas referentes a investimentos directos no estrangeiro que visem a aquisição ou constituição de sociedades ligadas à criação ou funcionamento de redes de distribuição no exterior.

#### Artigo 14.º

#### **Natureza dos incentivos**

1 - O incentivo a conceder, à excepção do referido nos n.os 4 e 5 do presente artigo, assumirá a forma de incentivo não reembolsável até aos limites fixados no n.º 1 do artigo 16.º e no montante que exceder este limite, desde que igual ou superior a (euro)

50 000, assumirá a natureza de incentivo reembolsável, até aos limites fixados no n.º 2 do artigo 16.º

2 - O incentivo reembolsável referido no número anterior deverá obedecer às seguintes condições:

- a) Sem pagamento de juros ou outros encargos;
- b) O prazo de financiamento considerado é de cinco anos, com o período de carência de capital de dois anos;
- c) As amortizações são efectuadas em prestações semestrais, iguais e sucessivas.

3 - O incentivo reembolsável referido no n.º 1 pode ser substituído pela bonificação de juros, desde que previsto no aviso de abertura de concurso.

4 - O incentivo a conceder aos projectos simplificados de inovação assumirá a forma de incentivo não reembolsável, até ao limite fixado na alínea d) do n.º 1 do artigo 16.º

5 - O incentivo a conceder às despesas com formação de recursos humanos previstas na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º assumirá integralmente a forma de incentivo não reembolsável.

#### Artigo 15.º

##### **Taxas máximas de incentivo**

1 - O incentivo a conceder é calculado através da aplicação às despesas elegíveis de uma taxa base máxima de 35 %, a qual poderá ser acrescida, das seguintes majorações:

- a) Majoração «Tipo de empresa» de 10 pontos percentuais (p. p.), a atribuir a pequenas empresas;
- b) Majoração «Tipo de estratégia» de 5 p. p., a atribuir quando os projectos se inserirem em estratégias de eficiência colectiva nos termos definidos no n.º 2 do artigo 7.º do enquadramento nacional;
- c) Majoração «Cooperação» de 5 p. p., a atribuir aos projectos previstos na alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º

2 - O incentivo a conceder às despesas elegíveis referidas nos n.os 2 e 5 do artigo 12.º é calculado através da aplicação de uma taxa máxima de 75 %.

3 - A taxa de incentivo a conceder às despesas elegíveis referidas na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º será definida em diploma específico a publicar.

#### Artigo 16.º

##### **Limites do incentivo**

1 - Os limites máximos do incentivo não reembolsável serão:

- a) No que se refere aos projectos previstos na alínea a) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 250 000 por projecto;
- b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 180 000 x número de PME participantes;
- c) No que se refere aos projectos previstos na alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 350 000 x número de PME participantes;
- d) No que se refere aos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 25 000 por projecto, sendo que o incentivo máximo atribuído a cada promotor no âmbito da presente modalidade de projecto e no âmbito do vale I&DT, previsto no Regulamento SI I&DT, não poderá ultrapassar, no seu conjunto, o montante de (euro) 200 000, por um período de três anos.

2 - Os limites máximos do incentivo reembolsável serão:

- a) No que se refere aos projectos previstos na alínea a) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 750 000 por projecto;
- b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 540 000 x número de PME participantes;
- c) No que se refere aos projectos previstos na alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 1 000 000 x número de PME participantes;

3 - São concedidos ao abrigo do regime de auxílios de minimis:

- a) Os apoios concedidos aos investimentos previstos na subalínea v) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º, relativos à participação em feiras ou exposições;
  - b) O incentivo relativo às despesas previstas na subalínea iv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;
  - c) Os investimentos realizados nas NUT II Região de Lisboa e Algarve bem como os realizados no sector dos transportes relativos a despesas previstas nas alíneas a) e b) e na subalínea xiii) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;
  - d) Os apoios concedidos a não PME no âmbito dos projectos de cooperação.
- 4 - O incentivo global atribuído às empresas não poderá exceder as taxas máximas, expressas em equivalente subvenção bruta (ESB), definidas no n.º 1 do artigo 16.º do Enquadramento Nacional, excepto os apoios aos investimentos previstos na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º

#### Artigo 17.º

##### **Cumulação de incentivos**

Para as mesmas despesas elegíveis, os incentivos concedidos ao abrigo do presente Regulamento não são cumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza.

#### Artigo 18.º

##### **Apresentação de candidaturas**

- 1 - A apresentação de candidaturas ao SI Qualificação PME, processa-se através de concursos.
- 2 - As candidaturas são enviadas pela Internet através de formulário electrónico disponível no portal «Incentivos QREN».

#### Artigo 19.º

##### **Avisos de abertura de concursos para apresentação de candidaturas**

- 1 - Os avisos de abertura de concursos devem estabelecer obrigatoriamente:
  - a) Os objectivos e as prioridades visadas;
  - b) A tipologia dos projectos a apoiar;
  - c) O âmbito territorial;
  - d) Os prazos para apresentação de candidaturas;
  - e) A metodologia de apuramento do mérito do projecto;
  - f) A data limite para a comunicação da decisão aos promotores;
  - g) O orçamento de incentivos a conceder.
- 2 - Os avisos de abertura de concursos podem ainda definir em função das prioridades, outras regras específicas, nomeadamente:
  - a) Limites aos sectores de actividade beneficiários;
  - b) Limite ao número de candidaturas apresentadas por promotor;
  - c) Ajustamento das condições de elegibilidade estabelecidas no presente Regulamento;
  - d) Regras específicas para os projectos conjuntos ou de cooperação;
  - e) Regras e limites à elegibilidade de despesa, em função das prioridades e objectivos fixados em cada concurso;
  - f) Novas despesas não elegíveis;
  - g) Restrições nas condições de atribuição de incentivos, nomeadamente, naturezas, taxas e montantes mínimos e máximos;
  - h) Substituição do incentivo reembolsável pela bonificação de juros.
- 3 - No caso específico de concursos não financiados por fundos comunitários, os respectivos avisos de abertura podem ainda definir adaptações ao modo de apresentação de candidaturas, processo de decisão e modelo de gestão.
- 4 - A abertura dos concursos será objecto de programação através de um plano anual a aprovar por despacho conjunto dos Ministros da Economia e da Inovação e do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional.



5 - Os avisos de abertura são definidos pelos órgãos de gestão competentes, ouvida a comissão de selecção, sendo divulgados, para além dos meios legais estabelecidos, através dos seus respectivos sítios na Internet e no portal «Incentivos QREN».

#### Artigo 20.º

##### **Seleção e hierarquização dos projectos**

1 - Os projectos, com excepção dos projectos simplificados de inovação, serão avaliados através do indicador de mérito do projecto (MP), em função de um conjunto de critérios de selecção, e com base em metodologia de cálculo definida no aviso de abertura de concurso.

2 - Os critérios de selecção referidos no número anterior serão fixados em despacho dos Ministros da Economia e da Inovação e do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional.

3 - Os projectos são ordenados por ordem decrescente em função do MP e, em caso de igualdade, em função da data de entrada da candidatura.

4 - Os projectos são seleccionados com base na hierarquia definida no número anterior, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura do concurso.

5 - A selecção dos projectos simplificados de inovação é efectuada por ordem crescente da dimensão da empresa, medida pelo número de trabalhadores, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura de concurso, e, em caso de igualdade, em função da data de entrada da candidatura.

#### Artigo 21.º

##### **Estruturas de gestão**

1 - Na gestão deste sistema de incentivos intervêm:

a) Os órgãos de gestão, entidades que asseguram a abertura de concursos, a decisão final sobre a concessão dos incentivos, o seu controlo e o seu financiamento;

b) A comissão de selecção, que emite parecer sobre as aberturas de concursos, e sobre as propostas de decisão de financiamento;

c) Os organismos técnicos, entidades que asseguram a análise dos projectos, a contratação dos incentivos e o controlo e acompanhamento da sua execução, bem como a interlocução com o promotor;

d) As comissões de coordenação e desenvolvimento regional, entidades que asseguram a apreciação do mérito do projecto em termos do seu contributo para a competitividade regional e para a coesão económica territorial.

2 - Os órgãos de gestão correspondem, no caso de financiamento através de fundos estruturais, às autoridades de gestão dos programas operacionais do QREN definidas no anexo C do presente Regulamento e do qual faz parte integrante, podendo, no caso de utilização de outras fontes de financiamento, corresponder a outras entidades identificadas nos respectivos avisos de abertura dos concursos.

3 - Os organismos técnicos são:

a) A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP, E. P. E.), para os projectos com investimentos maioritariamente relacionados com a área da internacionalização;

b) O Instituto do Turismo de Portugal, I. P. (Turismo de Portugal, I. P.), para os restantes projectos do turismo;

c) O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, I. P. (IAPMEI), para os restantes projectos.

4 - A comissão de selecção é composta pelo órgão de gestão competente, que preside, e representantes de todos os outros órgãos de gestão e organismos técnicos envolvidos na gestão do SI Qualificação PME.

#### Artigo 22.º

##### **Processo de decisão**

1 - As candidaturas são distribuídas de forma automática pelo sistema de informação aos órgãos de gestão e aos organismos técnicos competentes.

2 - À excepção dos projectos simplificados de inovação o processo de decisão decorre segundo os seguintes tramites:

- a) O organismo técnico assume a coordenação dos contactos com o promotor, e envia ao órgão de gestão competente, no prazo máximo de 40 dias úteis, incluindo o período de eventuais esclarecimentos referidos na alínea b), a contar da data de encerramento de cada concurso, parecer sobre as candidaturas;
- b) No decorrer da avaliação das candidaturas podem ser solicitados ao promotor, de uma única vez, esclarecimentos complementares, a prestar no prazo de 10 dias úteis, decorridos os quais a ausência de resposta significará a desistência da candidatura;
- c) O órgão de gestão competente submete à apreciação da comissão de selecção a proposta de decisão suportada nos pareceres emitidos pelos organismos técnicos;
- d) O órgão de gestão competente decide a atribuição do incentivo, sendo o promotor notificado da decisão que recai sobre a candidatura no prazo máximo de 60 dias úteis após a data de encerramento de cada concurso;
- e) Nas situações definidas pelas comissões de coordenação ministerial e nos termos por elas fixados, as decisões dos órgãos de gestão referidas na alínea d) carecem de homologação ministerial;
- f) Os promotores de projectos não apoiados podem apresentar alegações contrárias no prazo de 10 dias úteis, contados a partir da data da notificação estabelecida na alínea d);
- g) Um projecto não apoiado que, em resultado da reapreciação da candidatura nos termos da alínea anterior, venha a obter uma pontuação que teria permitido a sua inclusão no conjunto dos projectos seleccionados, será considerado seleccionado e apoiado no âmbito do concurso a que se candidatou.

3 - A atribuição do incentivo aos projectos simplificados de inovação é decidida pelo órgão de gestão competente, sendo o promotor notificado da decisão que recai sobre a candidatura no prazo máximo de 20 dias úteis após a data de encerramento de cada concurso.

4 - Quando estiverem reunidas condições técnicas para tal, são utilizados meios de comunicação electrónicos nas diferentes fases do processo de decisão, bem como nas fases de contratualização dos incentivos e de acompanhamento, avaliação e controlo.

#### Artigo 23.º

##### **Formalização da concessão do incentivo**

1 - A concessão do apoio é formalizada através de contrato a celebrar entre o promotor ou promotores e o organismo técnico, mediante uma minuta tipo homologada pelas comissões ministeriais de coordenação dos programas operacionais do QREN financiadores, sob proposta do órgão de gestão competente.

2 - Após a comunicação da decisão de aprovação, o promotor tem um prazo de 20 dias úteis para celebração do contrato de concessão do incentivo, o qual, com excepção do projecto simplificado de inovação, poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente justificação fundamentada ao organismo técnico.

3 - A não celebração do contrato por razões imputáveis aos promotores, no prazo referido no número anterior, determina a caducidade da decisão de concessão de incentivo.

#### Artigo 24.º

##### **Obrigações das entidades beneficiárias**

Além dos requisitos previstos no artigo 13.º do enquadramento nacional, os beneficiários ficam ainda sujeitos às seguintes obrigações:

- a) Executar o projecto nos termos e prazos fixados no contrato;
- b) Demonstrar o cumprimento das obrigações legais, designadamente as fiscais e para com a segurança social;

- c) Disponibilizar, nos prazos estabelecidos, todos os elementos que lhe forem solicitados pelas entidades com competências para o acompanhamento, controlo e auditoria;
- d) Comunicar ao organismo técnico as alterações ou ocorrências relevantes que ponham em causa os pressupostos relativos à aprovação do projecto;
- e) Manter as condições legais necessárias ao exercício da respectiva actividade, nomeadamente possuir situação regularizada em termos de licenciamento ou ter instruído adequadamente o processo de licenciamento junto das entidades competentes, até ao encerramento do projecto;
- f) Manter a situação regularizada perante a entidade pagadora do incentivo;
- g) Manter a contabilidade organizada de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade ou outra regulamentação aplicável;
- h) Manter na entidade beneficiária, devidamente organizado em dossier, todos os documentos susceptíveis de comprovar as informações, declarações prestadas no âmbito do projecto e de fundamentar as opções de investimentos apresentadas, bem como todos os documentos comprovativos da realização das despesas de investimento, o qual poderá ser consultado a qualquer momento pelos organismos intervenientes no processo de análise, acompanhamento e fiscalização dos projectos, sendo que no caso de projectos financiados com fundos estruturais, este dossier tem de ser mantido até três anos após a data de encerramento do respectivo programa financiador;
- i) Quando aplicável, cumprir os normativos legais em matéria de contratação pública relativamente à execução dos projectos;
- j) Publicitar os apoios recebidos nos termos da regulamentação aplicável.

#### Artigo 25.º

#### **Acompanhamento e controlo**

1 - Sem prejuízo de outros mecanismos de acompanhamento e controlo que venham a ser adoptados, o acompanhamento e a verificação do projecto são efectuados nos seguintes termos:

a) A verificação financeira do projecto tem por base uma «declaração de despesa do investimento» apresentada pelo beneficiário, certificada por um revisor oficial de contas (ROC), sendo que, no caso de candidaturas com despesa elegível aprovada inferior a (euro) 200 000, por opção do promotor esta certificação pode ser efectuada por um técnico oficial de contas (TOC), através da qual confirma a realização das despesas de investimento, que os documentos comprovativos daquelas se encontram correctamente lançados na contabilidade e que o incentivo foi contabilizado nos termos legais aplicáveis;

b) As verificações físicas e técnicas do projecto são efectuadas pelo organismo técnico, confirmando que o investimento foi realizado e que os objectivos foram atingidos pelo beneficiário nos termos constantes do contrato.

2 - A verificação dos projectos de investimento por parte do organismo técnico ou pelo sistema de controlo e avaliação interno do órgão de gestão poderá ser feita em qualquer fase de execução do projecto e após a respectiva conclusão.

3 - Nos projectos simplificados de inovação, as verificações técnica e financeira referidas no n.º 1 têm por base a apresentação pelo promotor de relatório de conclusão do projecto, o qual comprova a realização da despesa, incluindo cópia das facturas da entidade do SCT, e o comprovativo do pagamento da contribuição privada por parte do promotor, o que originará a utilização do crédito junto da entidade do SCT.

#### Artigo 26.º

#### **Resolução do contrato**

1 - O contrato de concessão de incentivos pode ser resolvido unilateralmente desde que se verifique uma das seguintes condições:

a) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária das suas obrigações, bem como dos objectivos do projecto, incluindo os prazos relativos ao início da realização do investimento e sua conclusão;

b) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária, das respectivas obrigações legais e fiscais;

c) Prestação de informações falsas sobre a situação da entidade beneficiária ou viciação de dados fornecidos na apresentação, apreciação e acompanhamento dos investimentos.

2 - A resolução do contrato implica a devolução do incentivo já recebido, no prazo de 30 dias úteis a contar da data da sua notificação, acrescido de juros calculados à taxa indicada no contrato de concessão de incentivos.

3 - Quando a resolução se verificar pelo motivo referido na alínea c) do n.º 1, a entidade beneficiária não poderá beneficiar de quaisquer apoios pelo período de cinco anos.

#### Artigo 27.º

##### **Enquadramento Comunitário**

O SI Qualificação PME respeita o Regulamento (CE) n.º 70/2001, de 12 de Janeiro, relativo aos auxílios a favor das pequenas e médias empresas, excepto:

a) O Regulamento (CE) n.º 68/2001 de 12 de Janeiro, relativo aos auxílios à formação profissional, para os apoios aos investimentos previstos na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;

b) O Regulamento (CE) n.º 1998/2006, de 15 de Dezembro, quando assinalado, relativo aos auxílios de minimis;

c) O Enquadramento Comunitário dos Auxílios Estatais à Investigação e Desenvolvimento e à Inovação (2006/C 323/01) para os apoios aos investimentos previstos no n.º 5 do artigo 12.º.

#### Artigo 28.º

##### **Disposições transitórias**

1 - Até à data da aprovação pela Comissão Europeia do regime de auxílios estatais correspondente ao Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT), ao abrigo do Enquadramento Comunitário dos Auxílios Estatais à Investigação e Desenvolvimento e à Inovação (2006/C 323/01), os incentivos relativos aos investimentos previstos no n.º 5 do artigo 12.º são atribuídos de acordo com o Regulamento (CE) n.º 1998/2006, de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis.

2 - Os projectos conjuntos referidos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º podem beneficiar de elegibilidade de despesas a partir de 1 de Janeiro de 2007, desde que observem cumulativamente as seguintes condições:

a) A candidatura correspondente ter sido apresentada até 31 de Dezembro de 2007;

b) Não estar concluído à data da candidatura;

c) o incentivo referente ao investimento imputado às empresas participantes deve ser atribuído de acordo com o Regulamento (CE) n.º 1998/2006, de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis.

#### ANEXO A

##### **Projecto conjunto**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 2 do artigo 11.º o plano de acção conjunto deve conter as seguintes informações:

a) Tipologia e a área de intervenção nas PME;

b) Metodologia de intervenção nas PME;

c) Competências externas necessárias ao desenvolvimento do projecto, identificando, quando for o caso, as entidades especializadas a subcontratar;

d) Actividades de sensibilização e divulgação do programa tendo em vista assegurar a adesão das PME ao programa;

- e) Tarefas de acompanhamento das PME na fase da execução dos projectos;
- f) Actividades de avaliação dos resultados dos projectos nas PME;
- g) Plano de divulgação de resultados e de disseminação de boas práticas;
- h) Custos globais do projecto conjunto, identificando os custos comuns subdivididos em custos comuns indivisíveis (divulgação, acompanhamento, avaliação e disseminação, custos com pessoal da entidade promotora) e os custos comuns distribuíveis pelas empresas (consultoria e assistência técnica contratada conjuntamente pelo promotor) e os custos a incorrer individualmente por cada PME (adaptações ou aquisição de serviços específicos de cada empresa);
- i) Financiamento do custo global identificando a parcela a suportar pelas empresas, a parcela a suportar pela entidade promotora (não obrigatória) e a parcela a suportar pelo sistema de incentivos.

2 - Para efeitos do disposto na alínea a) do n.º 2 do artigo 11.º, o acordo de pré-adesão das PME deve fixar os seguintes elementos:

- a) Tipo de projecto e sua descrição;
- b) Regime legal do sistema de incentivos que enquadra a iniciativa;
- c) Condições a preencher pelas empresas e pelos projectos;
- d) Prazo de apresentação de candidaturas;
- e) Custo total do projecto a suportar por cada PME participante
- f) Condições de pagamento dos custos pelas PME participantes;
- g) Obrigações solidárias e individuais em que as PME incorrerão no desenvolvimento de projectos.

## ANEXO B

### **Situação económica e financeira equilibrada**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 1 do artigo 10.º do presente Regulamento, considera-se que as entidades participantes nos projectos, à excepção dos organismos públicos e dos promotores dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem, no ano anterior ao da candidatura, um rácio de autonomia financeira não inferior a 0,10 no caso de entidades privadas do SCT e associações empresariais, e de 0,20 nas restantes situações.

2 - A autonomia financeira referida no número anterior é calculada através da seguinte fórmula:

(ver documento original)

3 - Para o cálculo do indicador referido no n.º 2 será utilizado o balanço referente ao final do exercício anterior ao da data da candidatura ou um balanço intercalar posterior, reportado no máximo à data da candidatura, e legalmente certificado por um ROC.

4 - Em casos devidamente justificados e fundamentados, é admissível a apresentação de um balanço corrigido, através do qual se contemplem as especificidades relacionadas com práticas habituais no mercado, nomeadamente no que se refere a situações caracterizadas por ciclos de produção longos ou resultantes de concursos públicos.

5 - No caso de entidades privadas pertencentes ao SCT e associações empresariais, desde que tenham uma situação líquida positiva, ao capital próprio referido no n.º 2 pode ser acrescido o valor dos proveitos diferidos correspondentes a subsídios ao investimento não reembolsáveis relativos a projectos encerrados.

6 - As empresas com início de actividade nos seis meses anteriores à data da candidatura, em substituição do cumprimento do n.º 1, devem demonstrar capacidade de financiamento do projecto com capitais próprios, igual ou superior a 20 % das despesas elegíveis.

7 - Para efeitos do disposto no número anterior, pode ser adicionado aos capitais próprios o autofinanciamento gerado durante a realização do projecto.



8 - Considera-se que as entidades beneficiárias dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem uma situação líquida positiva, comprovada através do balanço referente ao final do exercício anterior ao da data da candidatura.

#### ANEXO C

##### **Identificação dos órgãos de gestão**

1 - Para efeitos do disposto no n.º 2 do artigo 21.º do presente Regulamento, o órgão de gestão competente, que assegura o co-financiamento dos investimentos localizados nas regiões Norte, Centro e Alentejo, quando estão em causa fundos estruturais, é o seguinte:

a) Órgãos de gestão do Programa Operacional Factores de Competitividade, para:

a1) Projectos conjuntos, excepto os previstos na subalínea b1) da alínea b);

a2) Projectos de cooperação, excepto os previstos na subalínea b2) da alínea b);

a3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por empresas de média dimensão;

b) Órgão de gestão de cada um dos programas operacionais regionais, para:

b1) Projectos conjuntos, desde que a localização do investimento tal como definido na alínea a) do n.º 3 esteja maioritariamente concentrado em apenas uma das regiões NUTS II do Norte, Centro ou Alentejo;

b2) Projectos de cooperação, quando realizados ou liderados por micro ou pequenas empresas;

b3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por micro ou pequenas empresas.

2 - Para os investimentos localizados nas regiões de Lisboa e Algarve, quando estão em causa fundos estruturais, o órgão de gestão competente é a respectiva autoridade de gestão do programa operacional regional.

3 - A localização do investimento é determinada da seguinte forma:

a) Nos projectos conjuntos corresponde à região NUT II onde se identifiquem comprovadamente os efeitos;

b) Nos projectos de cooperação corresponde à região NUT II em que se realiza o investimento da empresa ou da líder do consórcio;

c) Nos projectos individuais e projectos simplificados de inovação corresponde à região NUT II onde se realiza o investimento.

4 - Nas restantes situações, o aviso de abertura de concurso define o órgão de gestão competente.

**Portaria n.º 250/2008**  
**de 4 de Abril**

Através da Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, foi aprovado o Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME).

A aplicação das regras deste Sistema de Incentivos criado no âmbito do QREN (Quadro de Referência Estratégico Nacional) veio demonstrar a necessidade de introduzir alguns ajustamentos ao respectivo Regulamento, designadamente no que se refere às tipologias «projectos conjuntos» e «projectos de cooperação».

Os ajustamentos que a presente portaria introduz em alguns dos artigos do Regulamento visam apenas clarificar o teor das regras neles previstas sem alterar as soluções de fundo adoptadas. Deste modo, tais ajustamentos não configuram alterações substanciais ao Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, razão pela qual não se encontram sujeitas a parecer técnico previsto no n.º 3 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto.

Assim:

Manda o Governo, pelos Ministros do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional e da Economia e da Inovação, ao abrigo do n.º 1 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, o seguinte:

**Artigo 1.º**

**Objecto e âmbito**

1 - A presente portaria procede a alterações ao Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME), anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, que o aprovou e da qual faz parte integrante.

2 - As alterações ao Regulamento realizadas pela presente portaria podem ser aplicadas aos projectos apresentados ao abrigo das regras aprovadas pela Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, ainda que já tenham sido objecto de decisão, mediante acordo expresso dos promotores.

**Artigo 2.º**

**Alterações ao Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME)**

Os artigos 6.º, 10.º, 11.º, 12.º, 16.º e 19.º e o anexo C do Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação de PME), aprovado pela Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, passam a ter a seguinte redacção:

**«Artigo 6.º**

**[...]**

1 - .....

a) .....

b) Projecto conjunto - apresentado por uma ou mais entidades referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo seguinte que, com o apoio de entidades contratadas, desenvolve um programa estruturado de intervenção num conjunto maioritariamente composto por PME, observando as condições expressas no anexo A;

c) Projecto de cooperação - apresentado por uma PME ou consórcio liderado por PME, que resulte de uma acção de cooperação interempresarial;

d) Projecto simplificado de inovação (Vale Inova-ção) - apresentado por uma PME para aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação a entidades do SCT, qualificadas para o efeito, com base na atribuição de um crédito junto destas entidades.

2 - .....

**Artigo 10.º**

[...]

1 - .....

a) Cumprir os critérios de pequena e média empresa (PME), excepto para os promotores dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, bem como para as empresas não PME que participem em projectos conjuntos;

b) .....

c) .....

d) .....

2 - .....

3 - .....

4 - As condições de elegibilidade do promotor definidas quer no artigo 11.º do enquadramento nacional quer nos números anteriores devem ser reportadas à data da candidatura, à excepção das alíneas b) e c) do artigo 11.º do enquadramento nacional e da alínea a) do anterior n.º 1, cujo cumprimento poderá ser reportado a uma data até ao momento da celebração do contrato de concessão de incentivos.

5 - .....

#### Artigo 11.º

[...]

1 - .....

2 - .....

a) Abranger no mínimo 10 empresas PME, sendo admissível a participação de empresas não PME desde que se comprove que da sua presença resulte uma maior eficácia geral do projecto e que não ultrapasse 20 % do número total de empresas participantes;

b) [Anterior alínea a).]

c) [Anterior alínea b).]

d) Identificar pelo menos 50 % das empresas a abranger no projecto conjunto, sendo que as restantes deverão sê-lo até à data da celebração do contrato de concessão de incentivo.

3 - .....

4 - .....

5 - .....

#### Artigo 12.º

[...]

1 - .....

a) .....

b) .....

c) .....

i) .....

ii) .....

iii) .....

iv) .....

v) .....

1) .....

2) .....

vi) ...

vii) Despesas inerentes à certificação dos sistemas, produtos e serviços referidos nas alíneas e), f), g) e m) do n.º 1 do artigo 5.º, nomeadamente despesas com a entidade certificadora, assistência técnica específica, ensaios e dispositivos de medição e monitorização, calibrações, bibliografia e acções de divulgação;

viii) .....

ix) .....



- x) .....
- xi) .....
- xii) .....
- xiii) .....
- xiv) .....

2 - .....

a) .....

b) Acções de acompanhamento incluindo a realização de estudos e outras iniciativas visando o interesse comum;

c) .....

d) .....

e) .....

3 - As despesas elegíveis em investimentos corpóreos referidos na alínea a) do n.º 1 não poderão ser superiores a 35 % das despesas elegíveis totais.

4 - .....

5 - .....

6 - .....

7 - .....

8 - .....

#### Artigo 16.º

[...]

1 - .....

a) No que se refere aos projectos previstos nas alíneas a) e c) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 250 000 por projecto;

b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 180 000 x número de empresas participantes;

c) (Eliminada.)

d) .....

2 - .....

a) No que se refere aos projectos previstos nas alíneas a) e c) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 750 000 por projecto;

b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 540 000 x número de empresas participantes.

c) (Eliminada.)

3 - .....

a) .....

b) .....

c) Os investimentos previstos nas alíneas a) e b) e na subalínea xiii) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º realizados nas NUT II Região de Lisboa e Algarve e os realizados no sector dos transportes;

d) Os apoios concedidos a não PME no âmbito dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º

4 - .....

#### Artigo 19.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, as candidaturas podem, durante o processo de análise, ser objecto de redução quanto ao número de empresas participantes e ao custo total do investimento, bem como de fusão com outras candidaturas desde que da mesma não resulte um investimento elegível superior à soma dos investimentos das candidaturas integradas.

- 4 - (Anterior n.º 3.)
- 5 - (Anterior n.º 4.)
- 6 - (Anterior n.º 5.)

ANEXO C  
[...]

- 1 - .....
- a) .....
- b) .....
- b1) Projectos conjuntos, desde que a localização do investimento tal como definido na alínea a) do n.º 3 esteja concentrado em apenas uma das regiões NUTS II do Norte, Centro ou Alentejo;
- b2) Projectos em cooperação, quando realizados por micro e pequenas empresas;
- b3) .....
- 2 - .....
- 3 - .....
- a) Nos projectos conjuntos corresponde à região NUT II onde se localizem as empresas participantes;
- b) .....
- c) .....
- 4 - .....»

Em 24 de Março de 2008.

O Ministro do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional,  
Francisco Carlos da Graça Nunes Correia. - O Ministro da Economia e da Inovação,  
Manuel António Gomes de Almeida de Pinho.

**Portaria n.º 353-A/2009**  
**de 3 de Abril**

No contexto do plano global, destinado a impulsionar o relançamento da economia europeia, em resposta à actual crise económica e financeira, e com o objectivo de implementar condições e regras de flexibilidade a adoptar no âmbito dos Sistemas de Incentivos do QREN, foi alterado através do Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março, o enquadramento nacional, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto.

De molde a concretizar as alterações introduzidas, e com vista a disponibilizar um instrumento que proporcione maior flexibilidade ao Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME), permitindo uma adequação mais eficaz à actual realidade económica e financeira, procede-se à introdução de alterações ao Regulamento anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, com as alterações introduzidas pela Portaria n.º 250/2008, de 4 de Abril.

A alteração das condições de aplicação do regime do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME tem como objectivo o seu ajustamento às condições derivadas da actual situação económica que determina um contexto muito desfavorável para o investimento nas empresas. Por isso mesmo a sua aplicação deverá ser transitória enquanto persistirem as actuais condições económicas.

Como limite de aplicação, entendeu-se alinhar com a data que vem sendo utilizada pela Comissão Europeia para a aplicação das medidas anti-crise a nível europeu, ou seja 31 Dezembro de 2010. Naturalmente, a avaliação da aplicação dos resultados poderá aconselhar a continuidade, para além desta data, da aplicação das alterações agora introduzidas.

Na medida em que as alterações ora introduzidas, não representam uma modificação substancial do regime, não se encontram sujeitas ao parecer técnico previsto nos n.os 3 e 4 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março.

Assim:

Manda o Governo, pelos Ministros do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional e da Economia e da Inovação, ao abrigo do n.º 1 do artigo 6.º do Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março, o seguinte:

**Artigo 1.º**

**Objecto e âmbito**

1 - A presente portaria procede à alteração ao Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME), anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, que o aprovou e da qual faz parte integrante, com as alterações nele introduzidas pela Portaria n.º 250/2008, de 4 de Abril.

2 - As alterações introduzidas nos artigos 14.º, 15.º e 16.º do regulamento anexo à presente portaria podem ser aplicadas aos projectos apresentados ao abrigo das regras aprovadas pela Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, com as alterações introduzidas pela Portaria n.º 250/2008, de 4 de Abril, que ainda não tenham sido objecto de apreciação em comissão de selecção.

**Artigo 2.º**

**Alterações ao Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME)**

Os artigos 1.º, 6.º, 8.º, 10.º, 11.º, 12.º, 14.º, 15.º, 16.º, 19.º, 20.º, 21.º, 24.º, 25.º, 27.º e os anexos A, B e C do Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME (SI Qualificação PME), aprovado pela Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, com as alterações introduzidas pela Portaria n.º 250/2008, de 4 de Abril, passam a ter a seguinte redacção:

«Artigo 1.º

[...]

O presente Regulamento define as regras aplicáveis ao Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, adiante designado por SI Qualificação PME, criado ao abrigo do enquadramento nacional dos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, adiante designado por enquadramento nacional, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março.

#### Artigo 6.º

[...]

- 1 - .....
- a).....
- b).....
- c).....
- d) Projecto simplificado de inovação (Vale Inovação) - apresentado por uma PME para aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação a entidades do SCT, qualificadas para o efeito.
- 2 - .....

#### Artigo 8.º

[...]

- 1 - São susceptíveis de apoio no âmbito do SI Qualificação PME os projectos de investimento que incidam nas actividades previstas no n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional, sem prejuízo dos avisos de abertura dos concursos para a apresentação de candidaturas poderem restringir as actividades abrangidas em cada concurso.
- 2 - .....
- 3 - .....
- 4 - .....
- 5 - Ao abrigo do n.º 2 do artigo 9.º do enquadramento nacional, são ainda susceptíveis de apoio os projectos que incidam sobre as actividades incluídas no grupo 412 e nas divisões 42 e 43 da CAE, de acordo com a Classificação Portuguesa das Actividades Económicas (CAE), revista pelo Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de Novembro.

#### Artigo 10.º

[...]

- 1 - .....
- a).....
- b) Para efeitos do disposto na alínea f) do artigo 11.º do enquadramento nacional, as empresas, as entidades do SCT e as associações empresariais devem cumprir os indicadores definidos no anexo B do presente Regulamento e do qual faz parte integrante;
- c) Designar um responsável técnico do projecto;
- d) Cumprir, quando existam investimentos em formação profissional, todas as regras definidas no regulamento específico dos apoios à formação profissional.
- 2 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o promotor deve ainda comprometer-se a verificar que cada empresa participante no projecto cumpre com as condições de elegibilidade estabelecidas na alínea c) do artigo 11.º do enquadramento nacional e da alínea a) do n.º 1 anterior.
- 3 - .....
- 4 - As condições de elegibilidade do promotor definidas quer no artigo 11.º do enquadramento nacional quer nos números anteriores devem ser reportadas à data da candidatura, à excepção das alíneas b) e c) do artigo 11.º do enquadramento nacional e das alíneas a) e b) do n.º 1 anterior, cujo cumprimento poderá ser reportado a uma data até ao momento da celebração do contrato de concessão de incentivos.

5 - Após a comunicação da decisão de aprovação, o promotor tem um prazo de 20 dias úteis para apresentação dos comprovantes das condições previstas no artigo 11.º do enquadramento nacional e nos n.os 1 a 3 do presente artigo, o qual poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente, dentro do prazo previsto, justificação fundamentada ao organismo técnico.

Artigo 11.º

[...]

- 1 - .....
- a) .....
- b) .....
- c) Ser declarado de interesse para o turismo, nos casos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional;
- d) .....
- e) .....
- f) Demonstrar, quando integrar acções de formação profissional, que o projecto formativo se revela coerente e consonante com os objectivos do projecto e cumpre os normativos definidos no regulamento específico dos apoios à formação profissional.
- 2 - .....
- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) Identificar pelo menos 50 % das empresas a abranger no projecto conjunto.
- 3 - .....
- 4 - Com excepção do projecto simplificado de inovação, o prazo de execução do projecto poderá ser prorrogado, por um período máximo de um ano, em casos devidamente justificados e quando solicitado pelo promotor antes do termo da duração inicial autorizada.
- 5 - Além das condições de elegibilidade do projecto previstas no artigo 12.º do enquadramento nacional, os serviços de consultoria de apoio à inovação, objecto de apoio através do projecto simplificado de inovação, devem apenas incluir despesas posteriores à data da candidatura, realizadas por um período máximo de um ano e corresponder a uma despesa mínima elegível de (euro) 5000.

Artigo 12.º

[...]

- 1 - .....
- a) .....
  - i) .....
  - ii) .....
  - iii) .....
  - iv) Aquisição de equipamento que permita às empresas superar as normas em matéria de ambiente, incluindo, no caso do sector dos transportes, os custos suplementares de aquisição de veículos com um nível de protecção do ambiente superior ao exigido pelas normas comunitárias:
- b) .....
- c) .....
  - i) .....
  - ii) .....
  - iii) .....
  - iv) .....
  - v) .....
- 1) .....
- 2) .....

- vi).....
- vii).....
- viii).....
- ix).....
- x).....
- xi).....
- xii).....
- xiii).....

xiv) Investimentos em formação de recursos humanos no âmbito do projecto de acordo com o regulamento específico dos apoios à formação profissional.

2 - .....

3 - As despesas em investimentos corpóreos referidos na alínea a) do n.º 1 são elegíveis se justificadas para intervenção em factores dinâmicos da competitividade referidos no artigo 5.º, não podendo incluir máquinas e equipamentos afectos às áreas produtivas e ou operacionais.

4 - .....

5 - .....

6 - .....

7 - .....

8 - .....

#### Artigo 14.º

[...]

1 - O incentivo a conceder assumirá a forma de incentivo não reembolsável até aos limites fixados no n.º 1 do artigo 16.º do presente regulamento.

2 - (Revogado.)

3 - (Revogado.)

4 - (Revogado.)

5 - (Revogado.)

#### Artigo 15.º

[...]

1 - Com excepção do projecto simplificado de inovação, previsto na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º e das despesas previstas na subalínea xiv) da alínea c) do artigo 12.º, o incentivo a conceder é calculado através da aplicação às despesas elegíveis de uma taxa base máxima de 40 %, a qual poderá ser acrescida, das seguintes majorações:

a) Majoração 'Tipo de empresa' de 5 pontos percentuais (p.p.), a atribuir a pequenas empresas;

b) Majoração 'Tipo de despesa' atribuída da seguinte forma:

i) 5 pontos percentuais (p.p.), para médias empresas, aplicável às despesas elegíveis previstas na alínea c) do artigo 12.º, com excepção das despesas previstas na subalínea xiii);

ii) 10 p.p, para pequenas empresas, acumulável com a majoração referida na alínea a), e de 5 p.p, para médias empresas, aplicável às despesas elegíveis previstas na subalínea iv) da alínea a) do n.º 1 do artigo 12.º

c) Majoração 'Tipo de estratégia' de 5 p.p., a atribuir quando os projectos se inserirem em estratégias de eficiência colectiva nos termos definidos no n.º 2 do artigo 7.º do enquadramento nacional, excepto para as despesas previstas na subalínea iv) da alínea a) do n.º 1 do artigo 12.º e para as médias empresas, quando se trate de despesas previstas nas alíneas a) e b) e na subalínea xiii) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º

2 - .....

3 - A taxa de incentivo a conceder às despesas elegíveis referidas na subalínea xiv) da

alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º é a que consta do regulamento específico dos apoios à formação profissional.

#### Artigo 16.º

[...]

1 - Os limites máximos do incentivo a conceder são:

- a) No que se refere aos projectos previstos nas alíneas a) e c) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 400 000 por projecto;
- b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 180 000 x número de empresas participantes;
- c) No que se refere aos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 25 000 por projecto, sendo que o incentivo máximo atribuído a cada promotor no âmbito da presente modalidade de projecto e no âmbito do vale I&DT, previsto no regulamento do sistema de incentivos à investigação e desenvolvimento tecnológico, não poderá ultrapassar, no seu conjunto, o montante de (euro) 200 000, por um período de três anos.

2 - (Anterior n.º 3.)

- a) .....
- b) .....
- c) Os investimentos realizados nas NUTS II região de Lisboa e Algarve, bem como, os realizados no sector dos transportes relativos a despesas previstas na alínea a), com excepção da sua subalínea iv), na alínea b), e na subalínea xiii) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;
- d) .....

3 - O incentivo global atribuído às empresas, com excepção do vale inovação e dos apoios aos investimentos previstos na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º, não poderão exceder os limites comunitários e as taxas máximas, expressas em equivalente subvenção bruta (ESB), definidas no n.º 1 do artigo 16.º do enquadramento nacional.

#### Artigo 19.º

[...]

- 1 - .....
- 2 - .....
- a) .....
- b) .....
- c) .....
- d) .....
- e) .....
- f) .....
- g) .....
- h) (Revogado.)

3 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, as candidaturas podem, durante o processo de análise, ser objecto de redução quanto ao número de empresas participantes e ao custo total do investimento.

4 - .....

5 - .....

6 - Os avisos de abertura são definidos pelos órgãos de gestão competentes, ouvida a comissão de selecção, sendo divulgados através dos seus respectivos sítios na Internet e no Portal 'Incentivos QREN'.

#### Artigo 20.º

[...]

- 1 - .....
- 2 - .....



3 - .....

4 - Os projectos são seleccionados com base na hierarquia definida no número anterior, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura do concurso, sem prejuízo do referido limite poder ser reforçado, por decisão da autoridade de gestão.

5 - A selecção dos projectos simplificados de inovação é efectuada por ordem crescente da dimensão da empresa, medida pelo número de trabalhadores, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura de concurso, sem prejuízo do referido limite poder ser reforçado, por decisão da autoridade de gestão, e, em caso de igualdade, em função da data de entrada da candidatura, podendo o aviso estabelecer factores ponderadores deste critério.

#### Artigo 21.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - .....

a) .....

b) .....

c) O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, I. P. (IAPMEI, I. P.), para os restantes projectos.

4 - .....

#### Artigo 24.º

[...]

(Actual corpo do artigo)

a) .....

b) .....

c) .....

d) .....

e) .....

f) .....

g) .....

h) Manter na entidade beneficiária, devidamente organizado em dossier, todos os documentos susceptíveis de comprovar as informações, declarações prestadas no âmbito do projecto e de fundamentar as opções de investimentos apresentadas, bem como todos os documentos comprovativos da realização das despesas de investimento, o qual poderá ser consultado a qualquer momento pelos organismos intervenientes no processo de análise, acompanhamento e fiscalização dos projectos, sendo que no caso de projectos financiados com fundos estruturais, este dossier tem de ser mantido até três anos após a data de encerramento do respectivo programa financiador, podendo os contratos de concessão de incentivos definir prazos superiores;

i) Quando aplicável, cumprir os normativos em matéria de contratação pública relativamente à execução dos projectos;

j) Publicitar os apoios atribuídos nos termos da regulamentação e regras aplicáveis.

#### Artigo 25.º

[...]

1 - .....

2 - .....

3 - (Revogado.)

#### Artigo 27.º

[...]

O SI Qualificação PME respeita o Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto, relativo ao Regulamento Geral de Isenção por Categoria, excepto no caso de

despesas enquadradas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º [1998/2006](#), de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis, quando assinalado.

#### ANEXO A

##### **Projecto Conjunto**

- 1 - .....
- a) Tipologia e a área de intervenção nas empresas;
  - b) Metodologia de intervenção nas empresas;
  - c) .....
  - d) Actividades de sensibilização e divulgação do programa tendo em vista assegurar a adesão das empresas ao programa;
  - e) Tarefas de acompanhamento das empresas na fase da execução dos projectos;
  - f) Actividades de avaliação dos resultados dos projectos nas empresas;
  - g) .....
  - h) Custos globais do projecto conjunto, identificando os custos comuns subdivididos em custos comuns indivisíveis (divulgação, acompanhamento, avaliação e disseminação, custos com pessoal da entidade promotora) e os custos comuns distribuíveis pelas empresas (consultoria e assistência técnica contratada conjuntamente pelo promotor) e os custos a incorrer individualmente por cada empresa (adaptações ou aquisição de serviços específicos de cada empresa);
  - i)...
- 2 - Para efeitos do disposto na alínea a) do n.º 2 do artigo 11.º o acordo de pré-adesão das empresas deve fixar os seguintes elementos:
- a) .....
  - b) .....
  - c) .....
  - d) .....
  - e) Custo total do projecto a suportar por cada empresa participante;
  - f) Condições de pagamento dos custos pelas empresas participantes;
  - g) Obrigações solidárias e individuais em que as empresas incorrerão no desenvolvimento de projectos.

#### ANEXO B

##### **Situação económica e financeira equilibrada**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 1 do artigo 10.º do presente Regulamento, considera-se que as entidades participantes nos projectos, à excepção dos organismos públicos e dos promotores dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem uma situação líquida positiva, no caso de entidades privadas do SCT e associações empresariais, e um rácio de autonomia financeira não inferior a 0,15 nas restantes situações.

2 - .....

$AF = (CP(\text{índice } e)/AL(\text{índice } e))$

Em que:

.....

CP(índice e) - capital próprio da empresa, incluindo novas entradas de capital (capital social, consolidação de suprimentos, prestações suplementares de capital e numerário) a realizar até à data da celebração do contrato de concessão de incentivos;

.....

3 - Para o cálculo dos indicadores referidos no n.º 1 será utilizado o balanço referente ao final do exercício anterior ao da data de candidatura, e no caso de insuficiência de capital próprio apresentar um balanço intercalar posterior, legalmente certificado por

um ROC, reportado a uma data até ao momento de celebração do contrato de concessão de incentivos.

4 - .....

5 - As empresas com início de actividade nos 6 meses anteriores à data da candidatura, ou cujo início de actividade seja coincidente com o ano de apresentação da candidatura, em substituição do cumprimento do n.º 1, devem demonstrar capacidade de financiamento do projecto com capitais próprios, igual ou superior a 20 % das despesas elegíveis.

6 - (Anterior n.º 7.)

7 - Considera-se que as entidades beneficiárias dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem uma situação líquida positiva, comprovada nos termos acima definidos.

#### **ANEXO C**

#### **Identificação dos órgãos de gestão**

1 - .....

a).....

a1).....

a2).....

a3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por empresas de média dimensão e por empresas de micro ou pequena dimensão, no caso de projectos localizados em mais do que uma região de convergência NUTS II;

b) Órgão de gestão de cada um dos Programas Operacionais Regionais, para:

b1).....

b2) Projectos em cooperação, quando realizados por micro e pequenas empresas, na respectiva NUTS II;

b3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por micro ou pequenas empresas, na respectiva NUTS II.

2 - Para os investimentos localizados nas regiões de Lisboa e Algarve, quando estão em causa fundos estruturais, o órgão de gestão competente é a respectiva autoridade de gestão do Programa Operacional Regional.

3 - .....

a) Nos projectos conjuntos corresponde à região NUTS II onde se localizem as empresas participantes;

b) Nos projectos de cooperação corresponde à região NUTS II em que se realiza o investimento da empresa ou da líder do consórcio;

c) Nos projectos individuais corresponde à região NUTS II onde se realiza o investimento;

d) Nos projectos simplificados de inovação corresponde à região NUTS II onde o promotor está sediado.

4 - .....»

#### **Artigo 3.º**

#### **Regime transitório**

1 - As alterações introduzidas pela presente portaria vigorarão até 31 de Dezembro de 2010, pelo que a partir dessa data serão represtinadas as condições aplicáveis agora alteradas.

2 - A avaliação dos resultados da aplicação das alterações agora introduzidas poderá determinar que se estabeleça, através de portaria dos Ministros do Ambiente, Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional e da Economia e da Inovação, a sua manutenção com as devidas adaptações para além de 31 de Dezembro de 2010.

#### **Artigo 4.º**

#### **Revogação da disposição transitória**

É revogado o artigo 28.º do Regulamento anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, mediante a aprovação da Comissão Europeia do enquadramento de Auxílios aplicável ao SI Qualificação PME.

Artigo 5.º

#### **Entrada em vigor**

A presente portaria entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

Artigo 6.º

#### **Republicação**

É republicado na íntegra em anexo à presente portaria, da qual faz parte integrante, o Regulamento do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro, alterada pela Portaria n.º 250/2008, de 4 de Abril, com as alterações ora introduzidas.

Em 20 de Março de 2009.

O Ministro do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional, Francisco Carlos da Graça Nunes Correia. - O Ministro da Economia e da Inovação, Manuel António Gomes de Almeida de Pinho.

### **ANEXO**

#### **Republicação do Regulamento do Sistema de Incentivo à Qualificação e Internacionalização de PME anexo à Portaria n.º 1463/2007, de 15 de Novembro**

Artigo 1.º

#### **Objecto**

O presente Regulamento define as regras aplicáveis ao Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, adiante designado por SI Qualificação PME, criado ao abrigo do enquadramento nacional dos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas, adiante designado por enquadramento nacional, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 287/2007, de 17 de Agosto, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 65/2009, de 20 de Março.

Artigo 2.º

#### **Âmbito**

São abrangidos pelo SI Qualificação PME os projectos de investimento promovidos por empresas, a título individual ou em cooperação, bem como por entidades públicas, associações empresariais ou entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT) direccionados para a intervenção nas PME, tendo em vista a inovação, modernização e internacionalização, através da utilização de factores dinâmicos da competitividade.

Artigo 3.º

#### **Objectivos**

O SI Qualificação PME tem como objectivo a promoção da competitividade das empresas através do aumento da produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta e presença activa das PME no mercado global.

Artigo 4.º

#### **Definições**

Para além das definições constantes no enquadramento nacional, para efeitos do presente Regulamento, entende-se por:

- a) «Entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT)» organismos de investigação e desenvolvimento, sem fins lucrativos, inseridos nos sectores Estado, ensino superior e instituições privadas;
- b) «Empresas autónomas» nos termos definidos no artigo 3.º da Recomendação n.º [2003/361/CE](#), da Comissão Europeia, de 6 de Maio;
- c) «Projecto de cooperação interempresarial» projectos dinamizados por um conjunto de empresas autónomas entre si com vista à concretização de objectivos comuns.

## Artigo 5.º

### Tipologias de investimento

1 - São susceptíveis de apoio as seguintes tipologias de investimento em factores dinâmicos da competitividade:

- a) Propriedade industrial - formulação de pedidos de patentes, modelos de utilidade e desenhos ou modelos, nacionais, no estrangeiro pela via directa nas administrações nacionais, comunitários, europeus e internacionais;
- b) Criação, moda & design - criação de marcas, insígnias e colecções próprias e melhoria das capacidades de moda e design;
- c) Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos - melhoria das capacidades de desenvolvimento de produtos, processos e serviços, designadamente pela criação ou reforço das capacidades laboratoriais;
- d) Organização e gestão e tecnologias de informação e comunicação (TIC) - introdução de novos modelos ou novas filosofias de organização do trabalho, reforço das capacidades de gestão, introdução de TIC, redesenho e melhorias de layout, acções de benchmarking;
- e) Qualidade - certificação, no âmbito do Sistema Português da Qualidade (SPQ), de sistemas de gestão da qualidade, certificação de produtos e serviços com obtenção de marcas bem como a implementação de sistemas de gestão pela qualidade total;
- f) Ambiente - investimentos associados a controlo de emissões, auditorias ambientais, gestão de resíduos, redução de ruído, gestão eficiente de água, introdução de tecnologias eco-eficientes, bem como certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão ambiental, obtenção do rótulo ecológico, Sistema de Eco-Gestão e Auditoria (EMAS);
- g) Inovação - investimentos associados à aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação bem como à certificação, no âmbito do SPQ, de sistemas de gestão da investigação, desenvolvimento e inovação (IDI);
- h) Diversificação e eficiência energética - aumento da eficiência energética e diversificação das fontes de energia com base na utilização de recursos renováveis;
- i) Economia digital - criação e ou adequação da infra-estrutura interna de suporte com vista à inserção da PME na economia digital e à melhoria dos modelos de negócios com base numa presença mais efectiva na economia digital que permitam a concretização de processos de negócios desmaterializados com clientes e fornecedores através da utilização das TIC;
- j) Comercialização e marketing - reforço das capacidades de comercialização, marketing, distribuição e logística;
- l) Internacionalização - conhecimento de mercados, desenvolvimento e promoção internacional de marcas, prospecção, e presença em mercados internacionais, com exclusão da criação de redes de comercialização no exterior, e promoção e marketing internacional;
- m) Responsabilidade social e segurança e saúde no trabalho - investimentos de melhoria das condições de higiene, segurança e saúde no trabalho, bem como na certificação de sistemas de gestão da responsabilidade social, de sistemas de gestão da segurança alimentar, de sistemas de gestão de recursos humanos e de sistemas de gestão da segurança e saúde no trabalho, no âmbito do SPQ;
- n) Igualdade de oportunidades - definição e implementação de planos de igualdade com contributos efectivos para a conciliação da vida profissional com a vida familiar, bem como a facilitação do mercado de trabalho inclusivo.

2 - Cada aviso de abertura de concurso para selecção de projectos fixará as tipologias de investimento elegíveis, de entre as previstas no número anterior, podendo cada projecto assumir uma ou mais das tipologias, quando tal for previsto no aviso de abertura de concurso.

## Artigo 6.º

### **Modalidades de projecto**

1 - Os projectos podem assumir as seguintes modalidades:

- a) Projecto individual - apresentado a título individual por uma PME;
- b) Projecto conjunto - apresentado por uma ou mais entidades referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo seguinte que, com o apoio de entidades contratadas, desenvolve um programa estruturado de intervenção num conjunto maioritariamente composto por PME, observando as condições expressas no anexo A;
- c) Projecto de cooperação - apresentado por uma PME ou consórcio liderado por PME, que resulte de uma acção de cooperação interempresarial;
- d) Projecto simplificado de inovação (Vale Inovação) - apresentado por uma PME para aquisição de serviços de consultoria e de apoio à inovação a entidades do SCT, qualificadas para o efeito.

2 - Cada aviso de abertura de concurso para selecção de projectos fixará as modalidades de projecto aceites, de entre as previstas no número anterior.

Artigo 7.º

### **Beneficiários**

1 - As entidades beneficiárias dos apoios previstos no SI Qualificação PME são:

- a) Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica;
- b) Entidades públicas com competências específicas em políticas públicas dirigidas às PME, associações que com aquelas entidades tenham estabelecido parcerias para a prossecução de políticas públicas, as associações empresariais e entidades do SCT, no caso dos projectos conjuntos definidos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º.

2 - Os organismos técnicos definidos no n.º 3 do artigo 21.º não podem ser beneficiários nos projectos conjuntos nos termos na alínea b) do número anterior.

Artigo 8.º

### **Âmbito sectorial**

1 - São susceptíveis de apoio no âmbito do SI Qualificação PME os projectos de investimento que incidam nas actividades previstas no n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional, sem prejuízo de os avisos de abertura dos concursos para a apresentação de candidaturas poderem restringir as actividades abrangidas em cada concurso.

2 - Em casos devidamente fundamentados, e em função da sua dimensão estratégica, pode o órgão de gestão considerar, casuisticamente e a título excepcional, como objecto de apoio projectos de investimento incluídos noutros sectores de actividade.

3 - No caso dos projectos de investimento inseridos em estratégias de eficiência colectiva, podem ainda ser considerados outros sectores de actividade objecto de especificação no diploma autónomo previsto no n.º 3 do artigo 7.º do enquadramento nacional.

4 - Os projectos pertencentes a sectores sujeitos a restrições comunitárias específicas em matéria de auxílios estatais devem respeitar os enquadramentos comunitários aplicáveis.

5 - Ao abrigo do n.º 2 do artigo 9.º do enquadramento nacional, são ainda susceptíveis de apoio os projectos que incidam sobre as actividades incluídas no grupo 412 e nas divisões 42 e 43 da CAE, de acordo com a Classificação Portuguesa das Actividades Económicas (CAE), revista pelo Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de Novembro.

Artigo 9.º

### **Âmbito territorial**

O SI Qualificação PME tem aplicação em todo o território do continente, definindo os avisos de abertura dos concursos para a apresentação de candidaturas, as regiões abrangidas em cada caso.

Artigo 10.º

### **Condições específicas de elegibilidade do promotor**



1 - Além das condições gerais de elegibilidade definidas no artigo 11.º do enquadramento nacional, o promotor do projecto deve ainda cumprir os seguintes requisitos:

- a) Cumprir os critérios de pequena e média empresa (PME), excepto para os promotores dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º bem como para as empresas não PME que participem em projectos conjuntos;
- b) Para efeitos do disposto na alínea f) do artigo 11.º do enquadramento nacional, as empresas, as entidades do SCT e as associações empresariais devem cumprir os indicadores definidos no anexo B do presente Regulamento e do qual faz parte integrante;
- c) Designar um responsável técnico do projecto;
- d) Cumprir, quando existam investimentos em formação profissional, todas as regras definidas no regulamento específico dos apoios à formação profissional.

2 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o promotor deve ainda comprometer-se a verificar que cada empresa participante no projecto cumpre com as condições de elegibilidade estabelecidas na alínea c) do artigo 11.º do enquadramento nacional e da alínea a) do n.º 1 anterior.

3 - Os projectos previstos na alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º devem resultar de uma cooperação desenvolvida no mínimo por três empresas.

4 - As condições de elegibilidade do promotor definidas quer no artigo 11.º do enquadramento nacional quer nos números anteriores devem ser reportadas à data da candidatura, à excepção das alíneas b) e c) do artigo 11.º do enquadramento nacional e das alíneas a) e b) do n.º 1 anterior, cujo cumprimento poderá ser reportado a uma data até ao momento da celebração do contrato de concessão de incentivos.

5 - Após a comunicação da decisão de aprovação, o promotor tem um prazo de 20 dias úteis para apresentação dos comprovantes das condições previstas no artigo 11.º do enquadramento nacional e nos n.os 1 a 3 do presente artigo, o qual poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente, dentro do prazo previsto, justificação fundamentada ao organismo técnico.

#### Artigo 11.º

##### **Condições específicas de elegibilidade do projecto**

1 - Além das condições gerais de elegibilidade previstas no artigo 12.º do enquadramento nacional, o projecto, com excepção do projecto simplificado de inovação, deve ainda cumprir os seguintes requisitos:

- a) Não incluir despesas anteriores à data da candidatura, à excepção dos adiantamentos para sinalização, relacionados com o projecto, até ao valor de 50 % do custo de cada aquisição, e das despesas relativas aos estudos prévios, desde que realizados há menos de um ano;
- b) Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento do projecto;
- c) Ser declarado de interesse para o turismo, nos casos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 9.º do enquadramento nacional;
- d) Ter uma duração máxima de execução de dois anos, excepto em casos devidamente justificados;
- e) Corresponder a uma despesa mínima elegível de (euro) 25 000;
- f) Demonstrar, quando integrar acções de formação profissional, que o projecto formativo se revela coerente e consonante com os objectivos do projecto e cumpre os normativos definidos no regulamento específico dos apoios à formação profissional.

2 - Para além das condições referidas no número anterior, no caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o projecto deve ainda:

- a) Abranger no mínimo 10 empresas PME, sendo admissível a participação de empresas não PME desde que se comprove que da sua presença resulte uma maior



eficácia geral do projecto e que não ultrapasse 20 % do número total de empresas participantes;

b) Ser previamente objecto de divulgação com vista à selecção e posterior pré-adesão das empresas nas condições fixadas no n.º 2 do anexo A;

c) Ser sustentado por um plano de acção conjunto adequadamente fundamentado nos termos da estrutura definida no n.º 1 do anexo A;

d) Identificar pelo menos 50 % das empresas a abranger no projecto conjunto.

3 - No caso dos projectos de cooperação, para além das condições referidas no n.º 1, devem ainda ser explicitados os factores que induziram à opção pela modalidade de cooperação.

4 - Com excepção do projecto simplificado de inovação, o prazo de execução do projecto poderá ser prorrogado, por um período máximo de um ano, em casos devidamente justificados e quando solicitado pelo promotor antes do termo da duração inicial autorizada.

5 - Além das condições de elegibilidade do projecto previstas no artigo 12.º do enquadramento nacional, os serviços de consultoria de apoio à inovação, objecto de apoio através do projecto simplificado de inovação, devem apenas incluir despesas posteriores à data da candidatura, realizadas por um período máximo de um ano e corresponder a uma despesa mínima elegível de (euro) 5000.

Artigo 12.º

### **Despesas elegíveis**

1 - Consideram-se elegíveis as seguintes despesas:

a) Activo fixo corpóreo:

i) Aquisição de máquinas e equipamentos específicos e exclusivamente destinados às áreas da gestão, da comercialização e marketing, da distribuição e logística, do design, da qualidade, da segurança e saúde no trabalho, do controlo laboratorial, da eficiência energética e energias renováveis, do ambiente em particular os de tratamento de águas residuais, emissões para a atmosfera, resíduos, redução de ruído e de introdução de tecnologias eco-eficientes para a utilização sustentável de recursos naturais;

ii) Aquisição de equipamentos informáticos relacionados com o desenvolvimento do projecto;

iii) Software standard e específico, relacionado com o desenvolvimento do projecto;

iv) Aquisição de equipamento que permita às empresas superar as normas em matéria de ambiente, incluindo, no caso do sector dos transportes, os custos suplementares de aquisição de veículos com um nível de protecção do ambiente superior ao exigido pelas normas comunitárias.

b) Activo fixo incorpóreo, constituído por transferência de tecnologia através da aquisição de direitos de patentes, licenças, «saber-fazer» ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente, sendo que no caso de empresas não PME estas despesas não poderão exceder 50 % das despesas elegíveis do projecto.

c) Outras despesas:

i) Despesas com a intervenção de técnicos oficiais de contas ou revisores oficiais de contas, previstas na alínea a) do n.º 1 do artigo 25.º;

ii) Estudos, diagnósticos, auditorias e planos de marketing associados ao projecto de investimento;

iii) Investimentos na área de eficiência energética e energias renováveis, nomeadamente assistência técnica, auditorias energéticas, testes e ensaios;

iv) Custos associados aos pedidos de direitos de propriedade industrial identificados na alínea a) n.º 1 do artigo 5.º, designadamente taxas, pesquisas ao estado da técnica, anuidades e honorários de consultoria em matéria de propriedade industrial;

v) Despesas relacionadas com a promoção internacional, designadamente alugueres de equipamentos e espaço de exposição, contratação de serviços especializados, deslocações e alojamento e aquisição de informação e documentação específica relacionadas com a promoção internacional que se enquadrem no âmbito das seguintes acções:

1) Acções de prospecção e presença em mercados externos, designadamente prospecção de mercados, participação em concursos internacionais, participação em certames internacionais nos mercados externos, acções de promoção e contacto directo com a procura internacional;

2) Acções de promoção e marketing internacional, designadamente concepção e elaboração de material promocional e informativo e concepção de programas de marketing internacional;

vi) Despesas associadas a investimentos de conciliação da vida profissional com a vida familiar e pessoal, bem como os custos associados a implementação de planos de igualdade.

vii) Despesas inerentes à certificação dos sistemas, produtos e serviços referidos nas alíneas e), f), g) e m) do n.º 1 do artigo 5.º, nomeadamente despesas com a entidade certificadora, assistência técnica específica, ensaios e dispositivos de medição e monitorização, calibrações, bibliografia e acções de divulgação;

viii) Despesas inerentes à implementação de sistemas de gestão pela qualidade total e à participação em prémios nacionais e internacionais;

ix) Implementação de sistemas de planeamento e controlo;

x) Despesas inerentes à obtenção do rótulo ecológico e à certificação e marcação de produtos;

xi) Despesas com a criação e desenvolvimento de insígnias, marcas e colecções próprias;

xii) Registo inicial de domínios e fees associados à domiciliação da aplicação em entidade externa, adesão a marketplaces e outras plataformas electrónicas, criação e publicação de catálogos electrónicos de produtos e serviços, bem como a inclusão e ou catalogação;

xiii) Custo, por um período até 24 meses, com a contratação de um máximo de dois novos quadros técnicos a integrar por PME, com nível de qualificação igual ou superior a IV, necessários à implementação do projecto;

xiv) Investimentos em formação de recursos humanos no âmbito do projecto de acordo com o regulamento específico dos apoios à formação profissional.

2 - No que se refere a projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º e para as entidades promotoras são ainda elegíveis as despesas com:

a) Acções de divulgação e sensibilização com vista a induzir a participação de PME no projecto conjunto;

b) Acções de acompanhamento incluindo a realização de estudos e outras iniciativas visando o interesse comum;

c) A avaliação dos resultados nas PME participantes em termos de produtividade ou noutros objectivos específicos consoante a tipologia dos projectos abrangidos;

d) Acções de divulgação e disseminação de resultados;

e) Custos com pessoal da entidade promotora afectos às actividades descritas nas alíneas anteriores, até ao limite de 5 % dos outros custos elegíveis do projecto conjunto.

3 - As despesas em investimentos corpóreos referidos na alínea a) do n.º 1 são elegíveis se justificadas para intervenção em factores dinâmicos de competitividade referidos no artigo 5.º, não podendo incluir máquinas e equipamentos afectos às áreas produtivas e ou operacionais.

4 - As despesas referidas no n.º 2 não poderão representar mais de 15 % das despesas elegíveis totais do projecto.

5 - No caso de projectos simplificados de inovação, apenas são elegíveis as despesas com a aquisição de serviços de consultoria de apoio à inovação a entidades do SCT previamente qualificadas.

6 - Os órgãos de gestão definirão limites à elegibilidade de despesas e condições específicas de aplicação, bem como a metodologia de apuramento das despesas com pessoal técnico do promotor.

7 - Para efeito do disposto nos números anteriores, apenas são considerados elegíveis os valores declarados pelo promotor até ao limite dos custos médios de mercado.

8 - Para determinação do valor das despesas elegíveis comparticipáveis, é deduzido o imposto sobre o valor acrescentado (IVA) sempre que o promotor seja sujeito passivo desse imposto e possa exercer o direito à respectiva dedução.

#### Artigo 13.º

#### **Despesas não elegíveis**

Constituem despesas não elegíveis, para além das consideradas no artigo 14.º do enquadramento nacional, nomeadamente, as seguintes:

- a) Transacções entre entidades participantes nos projectos;
- b) Despesas de funcionamento da entidade promotora relacionadas com actividades de tipo periódico ou contínuo;
- c) Despesas referentes a investimentos directos no estrangeiro que visem a aquisição ou constituição de sociedades ligadas à criação ou funcionamento de redes de distribuição no exterior.

#### Artigo 14.º

#### **Natureza dos incentivos**

O incentivo a conceder assumirá a forma de incentivo não reembolsável até aos limites fixados no n.º 1 do artigo 16.º do presente regulamento.

2 - [Revogado]

3 - [Revogado]

4 - [Revogado]

5 - [Revogado]

#### Artigo 15.º

#### **Taxas máximas de incentivo**

1 - Com excepção do projecto simplificado de inovação, previsto na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º e das despesas previstas na subalínea xiv) da alínea c) do artigo 12.º, o incentivo a conceder é calculado através da aplicação às despesas elegíveis de uma taxa base máxima de 40 %, a qual poderá ser acrescida, das seguintes majorações:

a) Majoração «Tipo de empresa» de 5 pontos percentuais (p.p.), a atribuir a pequenas empresas;

b) Majoração «Tipo de despesa» atribuída da seguinte forma:

i) 5 pontos percentuais (p.p.), para médias empresas, aplicável às despesas elegíveis previstas na alínea c) do artigo 12.º, com excepção das despesas previstas na subalínea xiii);

ii) 10 p.p. para pequenas empresas, acumulável com a majoração referida na alínea a), e de 5 p.p. para médias empresas, aplicável às despesas elegíveis previstas na subalínea iv) da alínea a) do n.º 1 do artigo 12.º.

c) Majoração «Tipo de estratégia» de 5 p.p., a atribuir quando os projectos se inserirem em estratégias de eficiência colectiva nos termos definidos no n.º 2 do artigo 7.º do enquadramento nacional, excepto para as despesas previstas na subalínea iv) da alínea a) do n.º 1 do artigo 12.º e para as médias empresas, quando se trate de despesas previstas nas alíneas a) e b) e na subalínea xiii) e da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º.

2 - O incentivo a conceder às despesas elegíveis referidas nos n.os 2 e 5 do artigo 12.º é calculado através da aplicação de uma taxa máxima de 75 %.

3 - A taxa de incentivo a conceder às despesas elegíveis referidas na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º é a que consta do regulamento específico dos apoios à formação profissional.

#### Artigo 16.º

##### **Limites do incentivo**

1 - Os limites máximos do incentivo a conceder são:

- a) No que se refere aos projectos previstos nas alíneas a) e c) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 400 000 por projecto;
- b) No que se refere aos projectos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, o limite será obtido pela seguinte fórmula: (euro) 180 000 x número de empresas participantes;
- c) No que se refere aos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, (euro) 25 000 por projecto, sendo que o incentivo máximo atribuído a cada promotor no âmbito da presente modalidade de projecto e no âmbito do vale I&DT, previsto no regulamento do sistema de incentivos à investigação e desenvolvimento tecnológico, não poderá ultrapassar, no seu conjunto, o montante de (euro) 200 000, por um período de três anos.

2 - São concedidos ao abrigo do regime de auxílios de minimis:

- a) Os apoios concedidos aos investimentos previstos na subalínea v) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º, relativos à participação em feiras ou exposições;
- b) O incentivo relativo às despesas previstas na subalínea iv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;
- c) Os investimentos realizados nas NUTS II região de Lisboa e Algarve, bem como, os realizados no sector dos transportes relativos a despesas previstas na alínea a), com excepção da sua subalínea iv), na alínea b), e na subalínea xiii) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º;
- d) Os apoios concedidos a não PME no âmbito dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º.

3 - O incentivo global atribuído às empresas, com excepção do vale inovação e dos apoios aos investimentos previstos na subalínea xiv) da alínea c) do n.º 1 do artigo 12.º, não poderão exceder os limites comunitários e as taxas máximas, expressas em equivalente subvenção bruta (ESB), definidas no n.º 1 do artigo 16.º do enquadramento nacional.

#### Artigo 17.º

##### **Cumulação de incentivos**

Para as mesmas despesas elegíveis, os incentivos concedidos ao abrigo do presente Regulamento não são cumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza.

#### Artigo 18.º

##### **Apresentação de candidaturas**

1 - A apresentação de candidaturas ao SI Qualificação PME, processa-se através de concursos.

2 - As candidaturas são enviadas pela Internet através de formulário electrónico disponível no Portal «Incentivos QREN».

#### Artigo 19.º

##### **Avisos de abertura de concursos para apresentação de candidaturas**

1 - Os avisos de abertura de concursos devem estabelecer obrigatoriamente:

- a) Os objectivos e as prioridades visadas;
- b) A tipologia dos projectos a apoiar;
- c) O âmbito territorial;
- d) Os prazos para apresentação de candidaturas;
- e) A metodologia de apuramento do mérito do projecto;
- f) A data limite para a comunicação da decisão aos promotores;
- g) O orçamento de incentivos a conceder.

2 - Os avisos de abertura de concursos podem ainda definir em função das prioridades, outras regras específicas, nomeadamente:

- a) Limites aos sectores de actividade beneficiários;
- b) Limite ao número de candidaturas apresentadas por promotor;
- c) Ajustamento das condições de elegibilidade estabelecidas no presente Regulamento;
- d) Regras específicas para os projectos conjuntos ou de cooperação;
- e) Regras e limites à elegibilidade de despesa, em função das prioridades e objectivos fixados em cada concurso;
- f) Novas despesas não elegíveis;
- g) Restrições nas condições de atribuição de incentivos, nomeadamente, naturezas, taxas e montantes mínimos e máximos;
- h) [Revogado]

3 - No caso dos projectos conjuntos previstos na alínea b) do n.º 1 do artigo 6.º, as candidaturas podem, durante o processo de análise, ser objecto de redução quanto ao número de empresas participantes e ao custo total do investimento.

4 - No caso específico de concursos não financiados por fundos comunitários, os respectivos avisos de abertura podem ainda definir adaptações ao modo de apresentação de candidaturas, processo de decisão e modelo de gestão.

5 - A abertura dos concursos será objecto de programação através de um plano anual a aprovar por despacho conjunto dos Ministros da Economia e da Inovação e do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional.

6 - Os avisos de abertura são definidos pelos órgãos de gestão competentes, ouvida a comissão de selecção, sendo divulgados através dos seus respectivos sítios na Internet e no Portal «Incentivos QREN».

#### Artigo 20.º

##### **Seleção e hierarquização dos projectos**

1 - Os projectos, com excepção dos projectos simplificados de inovação, serão avaliados através do indicador de mérito do projecto (MP), em função de um conjunto de critérios de selecção, e com base em metodologia de cálculo definida no aviso de abertura de concurso.

2 - Os critérios de selecção referidos no número anterior serão fixados em despacho dos Ministros da Economia e da Inovação e do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional.

3 - Os projectos são ordenados por ordem decrescente em função do MP e, em caso de igualdade, em função da data de entrada da candidatura.

4 - Os projectos são seleccionados com base na hierarquia definida no número anterior, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura do concurso, sem prejuízo do referido limite poder ser reforçado, por decisão da autoridade de gestão.

5 - A selecção dos projectos simplificados de inovação é efectuada por ordem crescente da dimensão da empresa, medida pelo número de trabalhadores, até ao limite orçamental definido no aviso de abertura de concurso, sem prejuízo do referido limite poder ser reforçado, por decisão da autoridade de gestão e, em caso de igualdade, em função da data de entrada da candidatura, podendo o aviso estabelecer factores ponderadores deste critério.

#### Artigo 21.º

##### **Estruturas de gestão**

1 - Na gestão deste sistema de incentivos intervêm:

- a) Os órgãos de gestão, entidades que asseguram a abertura de concursos, a decisão final sobre a concessão dos incentivos, o seu controlo e o seu financiamento;
- b) A comissão de selecção, que emite parecer sobre as aberturas de concursos, e sobre as propostas de decisão de financiamento;



c) Os organismos técnicos, entidades que asseguram a análise dos projectos, a contratação dos incentivos e o controlo e acompanhamento da sua execução, bem como a interlocução com o promotor;

d) As comissões de coordenação e desenvolvimento regional, entidades que asseguram a apreciação do mérito do projecto em termos do seu contributo para a competitividade regional e para a coesão económica territorial.

2 - Os órgãos de gestão correspondem, no caso de financiamento através de fundos estruturais, às autoridades de gestão dos programas operacionais do QREN definidas no anexo C ao presente Regulamento e do qual faz parte integrante, podendo, no caso de utilização de outras fontes de financiamento, corresponder a outras entidades identificadas nos respectivos avisos de abertura dos concursos.

3 - Os organismos técnicos são:

a) A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP, E.P.E.) para os projectos com investimentos maioritariamente relacionados com a área da internacionalização,

b) O Instituto do Turismo de Portugal, I.P. (Turismo de Portugal, I.P.) para os restantes projectos do turismo;

c) O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, I.P. (IAPMEI, I.P.), para os restantes projectos.

4 - A comissão de selecção é composta pelo órgão de gestão competente, que preside, e representantes de todos os outros órgãos de gestão e organismos técnicos envolvidos na gestão do SI Qualificação PME.

Artigo 22.º

### **Processo de decisão**

1 - As candidaturas são distribuídas de forma automática pelo sistema de informação aos órgãos de gestão e aos organismos técnicos competentes.

2 - À excepção dos projectos simplificados de inovação o processo de decisão decorre segundo os seguintes tramites:

a) O organismo técnico assume a coordenação dos contactos com o promotor, e envia ao órgão de gestão competente, no prazo máximo de 40 dias úteis, incluindo o período de eventuais esclarecimentos referidos na alínea b), a contar da data de encerramento de cada concurso, parecer sobre as candidaturas;

b) No decorrer da avaliação das candidaturas podem ser solicitados ao promotor, de uma única vez, esclarecimentos complementares, a prestar no prazo de 10 dias úteis, decorridos os quais a ausência de resposta significará a desistência da candidatura;

c) O órgão de gestão competente submete à apreciação da comissão de selecção a proposta de decisão suportada nos pareceres emitidos pelos organismos técnicos;

d) O órgão de gestão competente decide a atribuição do incentivo, sendo o promotor notificado da decisão que recaiu sobre a candidatura no prazo máximo de 60 dias úteis após a data de encerramento de cada concurso;

e) Nas situações definidas pelas comissões de coordenação ministerial e nos termos por elas fixados, as decisões dos órgãos de gestão referidas na alínea d) carecem de homologação ministerial

f) Os promotores de projectos não apoiados podem apresentar alegações contrárias no prazo de 10 dias úteis, contados a partir da data da notificação estabelecida na alínea d);

g) Um projecto não apoiado que, em resultado da reapreciação da candidatura nos termos da alínea anterior, venha a obter uma pontuação que teria permitido a sua inclusão no conjunto dos projectos seleccionados, será considerado seleccionado e apoiado no âmbito do concurso a que se candidatou.

3 - A atribuição do incentivo aos projectos simplificados de inovação é decidida pelo órgão de gestão competente, sendo o promotor notificado da decisão que recaiu sobre

a candidatura no prazo máximo de 20 dias úteis após a data de encerramento de cada concurso.

4 - Quando estiverem reunidas condições técnicas para tal, são utilizados meios de comunicação electrónicos nas diferentes fases do processo de decisão, bem como nas fases de contratualização dos incentivos e de acompanhamento, avaliação e controlo.

#### Artigo 23.º

##### **Formalização da concessão do incentivo**

1 - A concessão do apoio é formalizada através de contrato a celebrar entre o promotor ou promotores e o organismo técnico, mediante uma minuta tipo homologada pelas comissões ministeriais de coordenação dos programas operacionais do QREN financiadores, sob proposta do órgão de gestão competente.

2 - Após a comunicação da decisão de aprovação, o promotor tem um prazo de 20 dias úteis para celebração do contrato de concessão do incentivo, o qual, com excepção do projecto simplificado de inovação, poderá ser prorrogado por igual período desde que o promotor apresente justificação fundamentada ao organismo técnico.

3 - A não celebração do contrato por razões imputáveis aos promotores, no prazo referido no número anterior, determina a caducidade da decisão de concessão de incentivo.

#### Artigo 24.º

##### **Obrigações das entidades beneficiárias**

Além dos requisitos previstos no artigo 13.º do enquadramento nacional, os beneficiários ficam ainda sujeitos às seguintes obrigações:

- a) Executar o projecto nos termos e prazos fixados no contrato;
- b) Demonstrar o cumprimento das obrigações legais, designadamente as fiscais e para com a segurança social;
- c) Disponibilizar, nos prazos estabelecidos, todos os elementos que lhe forem solicitados pelas entidades com competências para o acompanhamento, controlo e auditoria;
- d) Comunicar ao organismo técnico as alterações ou ocorrências relevantes que ponham em causa os pressupostos relativos à aprovação do projecto;
- e) Manter as condições legais necessárias ao exercício da respectiva actividade, nomeadamente possuir situação regularizada em termos de licenciamento ou ter instruído adequadamente o processo de licenciamento junto das entidades competentes, até ao encerramento do projecto;
- f) Manter a situação regularizada perante a entidade pagadora do incentivo;
- g) Manter a contabilidade organizada de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade ou outra regulamentação aplicável;
- h) Manter na entidade beneficiária, devidamente organizado em dossier, todos os documentos susceptíveis de comprovar as informações, declarações prestadas no âmbito do projecto e de fundamentar as opções de investimentos apresentadas, bem como todos os documentos comprovativos da realização das despesas de investimento, o qual poderá ser consultado a qualquer momento pelos organismos intervenientes no processo de análise, acompanhamento e fiscalização dos projectos, sendo que no caso de projectos financiados com fundos estruturais, este dossier tem de ser mantido até três anos após a data de encerramento do respectivo programa financiador, podendo os contratos de concessão de incentivos definir prazos superiores;
- i) Quando aplicável, cumprir os normativos em matéria de contratação pública relativamente à execução dos projectos;
- j) Publicitar os apoios atribuídos nos termos da regulamentação e regras aplicáveis.

#### Artigo 25.º



### **Acompanhamento e controlo**

1 - Sem prejuízo de outros mecanismos de acompanhamento e controlo que venham a ser adoptados, o acompanhamento e a verificação do projecto são efectuados nos seguintes termos:

a) A verificação financeira do projecto tem por base uma «declaração de despesa do investimento» apresentada pelo beneficiário, certificada por um revisor oficial de contas (ROC), sendo que, no caso de candidaturas com despesa elegível aprovada inferior a (euro) 200 000, por opção do promotor esta certificação pode ser efectuada por um técnico oficial de contas (TOC), através da qual confirma a realização das despesas de investimento, que os documentos comprovativos daquelas se encontram correctamente lançados na contabilidade e que o incentivo foi contabilizado nos termos legais aplicáveis;

b) As verificações físicas e técnicas do projecto são efectuadas pelo organismo técnico, confirmando que o investimento foi realizado e que os objectivos foram atingidos pelo beneficiário nos termos constantes do contrato.

2 - A verificação dos projectos de investimento por parte do organismo técnico ou pelo sistema de controlo e avaliação interno do órgão de gestão, poderá ser feita em qualquer fase de execução do projecto e após a respectiva conclusão.

3 - [Revogado]

### **Artigo 26.º**

#### **Resolução do contrato**

1 - O contrato de concessão de incentivos pode ser resolvido unilateralmente desde que se verifique uma das seguintes condições:

a) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária das suas obrigações, bem como dos objectivos do projecto, incluindo os prazos relativos ao início da realização do investimento e sua conclusão;

b) Não cumprimento, por facto imputável à entidade beneficiária, das respectivas obrigações legais e fiscais;

c) Prestação de informações falsas sobre a situação da entidade beneficiária ou viciação de dados fornecidos na apresentação, apreciação e acompanhamento dos investimentos.

2 - A resolução do contrato implica a devolução do incentivo já recebido, no prazo de 30 dias úteis a contar da data da sua notificação, acrescido de juros calculados à taxa indicada no contrato de concessão de incentivos.

3 - Quando a resolução se verificar pelo motivo referido na alínea c) do n.º 1, a entidade beneficiária não poderá beneficiar de quaisquer apoios pelo período de cinco anos.

### **Artigo 27.º**

#### **Enquadramento Comunitário**

O SI Qualificação PME respeita o Regulamento (CE) n.º [800/2008](#), de 6 de Agosto relativo ao Regulamento Geral de Isenção por Categoria, excepto no caso de despesas enquadradas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º [1998/2006](#), de 15 de Dezembro, relativo aos auxílios de minimis, quando assinalado.

### **Artigo 28.º**

[Revogado]

### **ANEXO A**

#### **Projecto Conjunto**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 2 do artigo 11.º o plano de acção conjunto deve conter as seguintes informações:

a) Tipologia e a área de intervenção nas empresas;

b) Metodologia de intervenção nas empresas;

c) Competências externas necessárias ao desenvolvimento do projecto, identificando, quando for o caso, as entidades especializadas a subcontratar;

- d) Actividades de sensibilização e divulgação do programa tendo em vista assegurar a adesão das empresas ao programa;
- e) Tarefas de acompanhamento das empresas na fase da execução dos projectos;
- f) Actividades de avaliação dos resultados dos projectos nas empresas;
- g) Plano de divulgação de resultados e de disseminação de boas práticas;
- h) Custos globais do projecto conjunto, identificando os custos comuns subdivididos em custos comuns indivisíveis (divulgação, acompanhamento, avaliação e disseminação, custos com pessoal da entidade promotora) e os custos comuns distribuíveis pelas empresas (consultoria e assistência técnica contratada conjuntamente pelo promotor) e os custos a incorrer individualmente por cada empresa (adaptações ou aquisição de serviços específicos de cada empresa);
- i) Financiamento do custo global identificando a parcela a suportar pelas empresas, a parcela a suportar pela entidade promotora (não obrigatória) e a parcela a suportar pelo sistema de incentivos.

2 - Para efeitos do disposto na alínea a) do n.º 2 do artigo 11.º o acordo de pré-adesão das empresas deve fixar os seguintes elementos:

- a) Tipo de projecto e sua descrição;
- b) Regime legal do sistema de incentivos que enquadra a iniciativa;
- c) Condições a preencher pelas empresas e pelos projectos;
- d) Prazo de apresentação de candidaturas;
- e) Custo total do projecto a suportar por cada empresa participante;
- f) Condições de pagamento dos custos pelas empresas participantes;
- g) Obrigações solidárias e individuais em que as empresas incorrerão no desenvolvimento de projectos.

## ANEXO B

### **Situação económica e financeira equilibrada**

1 - Para efeitos do disposto na alínea b) do n.º 1 do artigo 10.º do presente Regulamento, considera-se que as entidades participantes nos projectos, à excepção dos organismos públicos e dos promotores dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem uma situação líquida positiva, no caso de entidades privadas do SCT e associações empresariais, e um rácio de autonomia financeira não inferior a 0,15 nas restantes situações.

2 - A autonomia financeira referida no número anterior é calculada através da seguinte fórmula:

$$AF = (CP(\text{índice e})/AL(\text{índice e}))$$

Em que:

AF - autonomia financeira;

CP(índice e) - capital próprio da empresa, incluindo novas entradas de capital (capital social, consolidação de suprimentos, prestações suplementares de capital e numerário) a realizar até à data da celebração do contrato de concessão de incentivos;

AL(índice e) - activo líquido da empresa.

3 - Para o cálculo dos indicadores referidos no n.º 1 será utilizado o balanço referente ao final do exercício anterior ao da data de candidatura, e no caso de insuficiência de capital próprio apresentar um balanço intercalar posterior, legalmente certificado por um ROC, reportado a uma data até ao momento de celebração do contrato de concessão de incentivos.

4 - Em casos devidamente justificados e fundamentados, é admissível a apresentação de um balanço corrigido, através do qual se contemplem as especificidades relacionadas com práticas habituais no mercado, nomeadamente no que se refere a situações caracterizadas por ciclos de produção longos ou resultantes de concursos públicos.

5 - As empresas com início de actividade nos 6 meses anteriores à data da candidatura, ou cujo início de actividade seja coincidente com o ano de apresentação da candidatura, em substituição do cumprimento do n.º 1, devem demonstrar capacidade de financiamento do projecto com capitais próprios, igual ou superior a 20 % das despesas elegíveis.

6 - Para efeitos do disposto no número anterior pode ser adicionado aos capitais próprios o autofinanciamento gerado durante a realização do projecto.

7 - Considera-se que as entidades beneficiárias dos projectos previstos na alínea d) do n.º 1 do artigo 6.º, possuem uma situação económico-financeira equilibrada quando apresentem uma situação líquida positiva, comprovada nos termos acima definidos.

#### **ANEXO C**

##### **Identificação dos órgãos de gestão**

1 - Para efeitos do disposto no n.º 2 do artigo 21.º do presente Regulamento, o órgão de gestão competente, que assegura o co-financiamento dos investimentos localizados nas regiões Norte, Centro e Alentejo, quando estão em causa fundos estruturais, é o seguinte:

a) Órgãos de gestão do Programa Operacional Factores de Competitividade, para:

a1) Projectos conjuntos, excepto os previstos na subalínea b1) da alínea b);

a2) Projectos de cooperação, excepto os previstos na subalínea b2) da alínea b);

a3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por empresas de média dimensão e por empresas de micro ou pequena dimensão, no caso de projectos localizados em mais do que uma região de convergência NUTS II;

b) Órgão de gestão de cada um dos Programas Operacionais Regionais, para:

b1) Projectos conjuntos, desde que a localização do investimento tal como definido na alínea a) do n.º 3 esteja concentrado em apenas uma das regiões NUTS II do Norte, Centro ou Alentejo;

b2) Projectos em cooperação, quando realizados por micro e pequenas empresas, na respectiva NUTS II;

b3) Projectos individuais e projectos simplificados de inovação realizados por micro ou pequenas empresas, na respectiva NUTS II;

2 - Para os investimentos localizados nas regiões de Lisboa e Algarve, quando estão em causa fundos estruturais, o órgão de gestão competente é a respectiva autoridade de gestão do Programa Operacional Regional.

3 - A localização do investimento é determinada da seguinte forma:

a) Nos projectos conjuntos corresponde à região NUTS II onde se localizem as empresas participantes;

b) Nos projectos de cooperação corresponde à região NUTS II em que se realiza o investimento da empresa ou da líder do consórcio;

c) Nos projectos individuais corresponde à região NUTS II onde se realiza o investimento

d) Nos projectos simplificados de inovação corresponde à região NUTS II onde o promotor está sediado.

4 - Nas restantes situações, o aviso de abertura de concurso define o órgão de gestão competente.

## **A. LEGAL INSTRUMENTS**

---

## **Appendix B**

### **Questionnaire**

Default Question Block

This questionnaire is part of a scientific research project conducted by Miguel Matos Torres and Celeste Varum (Universidade de Aveiro, Portugal). This project is twofold. First, it aims to better understand the impacts of export promotion upon outward investments. Second, it explores the determinants, motivations and barriers of outward investments established by Portuguese firms. We require your effort to help the scientific community to understand the effects of governments' actions upon the firms' behavior. The selection of participants for this study is based on official records and the data will be treated confidentially. If you not know how to fill a question please leave it blank. If you have any further questions please kindly send an email to: miguel.torres@ua.pt. Please click "Accept" to indicate the understanding of these procedures and conditions.

- ☐ Accept
- ☐ Decline

PART I - GENERAL INFORMATIONS

Click to write the question text

Company name	<input type="text"/>
Interviewee function	<input type="text"/>
Interviewee email	<input type="text"/>
Postal code	<input type="text"/>
Interviewee age	<input type="text"/>
Company age	<input type="text"/>

Core product or service

- ☐ Raw material
- ☐ Intermediate
- ☐ Final

Please indicate the value for the following issues (2009):

Assets (€)	<input type="text"/>
Liabilities (€)	<input type="text"/>
Sales (€)	<input type="text"/>
Total costs (€)	<input type="text"/>
Exports (€)	<input type="text"/>
Advertising expenditures (€)	<input type="text"/>
R&D expenditures (€)	<input type="text"/>

Please indicate the origin of capital in percentual terms.

Portuguese	<input type="text" value="0"/>	%
Foreign	<input type="text" value="0"/>	%
<b>Total</b>	<input type="text" value="0"/>	%

Is the firm family owned (50% of the share or more)?

- ☐ Yes
- ☐ No

Please indicate the number of employees in your company holding at least a bachelor's degree (2009)

Portugal

0

Foreign subsidiaries

0

**Total**

0

Please indicate when your firm received any supportive measure provided by public institutions for the first time?

	1994	1996	1997	1999	2000	2002	2003	2005	2006	2008	2009
Click to write Choice 1											

Classify in terms of knowledge and use the following types of public support for internationalization

Participation in fairs or state mission

The firm used



I do not know



The firm did not use



Training and consultancy services benefiting of public support

The firm used



I do not know



The firm did not use



Informations provided by public institutions

The firm used



I do not know



The firm did not use



Programmes to develop human resources in foreign firms

The firm used



I do not know



The firm did not use



Public financial support for investment, credit insurance or mutual guarantee

The firm used



I do not know



The firm did not use



Public financial support through venture capital

The firm used



I do not know



The firm did not use



Tax benefits

The firm used



I do not know



The firm did not use



Other financial support (e.g. subsidies)

The firm used



I do not know



The firm did not use



Protocols of collaboration between public agencies and banks

The firm used



I do not know



The firm did not use



Bilateral agreements to promote or protect Portuguese FDI and trade



The firm used



I do not know



The firm did not use



Public support to acquire or develop brands, marketing or sales

The firm used



I do not know



The firm did not use



Please indicate the value for the following issues (one year prior to use of any supportive measure provided by public institutions)

Assets (€)

Liabilities (€)

Sales (€)

Total costs (€)

Exports (€)

Advertising expenditures (€)

R&amp;D expenditures (€)

Exports (leave blank if not applicable)

First year

Number of markets (countries)  
(2009)

Foreign direct investment (leave blank if not applicable)

Year of the first investment

Number of markets (countries)  
(2009)

## PART II - FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)

Classify by order of importance (in terms of monetary value) the locations (countries) of your firm's subsidiaries.

Location 1 (Main project)

Location 2

Location 3

Location 4

One year prior to the main FDI project (location 1), what is value for the following issues?

Assets (€)

Liabilities (€)

Sales (€)

Total costs (€)

Exports (€)

Advertising expenditures (€)

R&amp;D expenditures (€)

Number of workers in headquarters

Which of the following entry modes were used for the main FDI project (location 1)?

- ☐ Greenfield
- ☐ Merger
- ☐ Acquisition
- ☐ Joint venture
- ☐ Alliance

What was the initial share of participation for the main FDI project (location 1)

- ☐ 100%
- ☐ More than 50%
- ☐ Between 20% and 50%
- ☐ Between 10% and 20%
- ☐ Less than 10%

What is the current participation share for the main FDI project (location 1)?

- ☐ 100%
- ☐ More than 50%
- ☐ Between 20% and 50%
- ☐ Between 10% and 20%
- ☐ Less than 10%

Which was the main market supplied initially through the main FDI project (location 1)?

- ☐ Host country
- ☐ Home country (Portugal)
- ☐ Neighbouring countries
- ☐ Other countries

Which is the main market supplied today by the main FDI project (location 1)?

- ☐ Host country
- ☐ Home country (Portugal)
- ☐ Neighbouring countries
- ☐ Other countries

Please rank by level of importance the following types of supportive measures for the main FDI project (location 1):

Participation in fairs or state missions promoted by business associations with public support

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Training and consultancy services with public support

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Information services provided by public institutions

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Programmes to develop human resources in foreign firms

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Public financial support for investment, credit insurance or mutual guarantee

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Public financial support through venture capital							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Tax benefits							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Other financial public support (e.g. subsidies)							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Protocols of collaboration between public agencies and banks							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Bilateral agreements to promote or protect FDI and trade							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Agreements to acquire or develop brands, marketing or sales							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Evaluate the following motivations for the main FDI project (location 1)							
Search for raw materials							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Search for unskilled or semi-skilled labor							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Search scientific and technological knowledge							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Follow the main suppliers, customers or competitors							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Adapt products to the local tastes							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Supply the host country (destination) more efficiently							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Supply other international markets more efficiently							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Substitute exports (from the home country) by FDI							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Explore innovative products internationally							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential
Increase sales							
	Unimportant	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Essential

Develop a production strategy or a global marketing strategy

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Explore differences in terms of costs of productive factors

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Explore economies of scale or scope

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Avoid restrictive laws

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Support other activities of the firm

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Develop investments not related to firm's main activity

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Now, evaluate the importance of the following determinants of FDI related to the country of origin (Portugal) for the main project (location 1)

The size of the home country market

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Domestic market competition (Portugal)

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Existence of supportive measures for internationalization

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Cost and availability of raw materials

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Cost and availability of labour

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Restrictive laws (e.g., environmental or labour)

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Low productivity of labour

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Lack of specific knowledge necessary for the firm's growth

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Costs of operation

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Evaluate the following FDI determinants related to the host country (location 1)

Tariff barriers

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Location within a free trade zone

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Access to capital

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Good environment to attract investments

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Abundance of knowledge required for the firm's growth

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Costs of operation

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Environmental or labour restricting laws (e.g., environmental and labour)

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Existence of trade or investment agreements

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Evaluate the following FDI determinants related to the firm's capabilities necessary for the main FDI project (location 1)

Borrowing capacity or own financial resources

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Technological capacity

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Commercial capacity

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Innovative product(s)/service(s)

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Previous knowledge of the host country's market

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Managerial capacity

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Labour productivity

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Evaluate the following barriers to internationalization for the main FDI project (location 1)

Difficulties to find appropriate raw materials or services

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Difficulties to adjust products to the host country's culture or tastes

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Difficulties to recruit appropriate labour

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

High competition within the host country

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Difficulties with the law and tax system

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Political and social unfavourable environment within the host country

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Problems or disagreements with partners of investment

Unimportant | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Essential

Evaluate the following impacts of the main FDI project (location 1) for the parent firm (headquarters)

Number of workers

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Workers' competences

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Costs of raw materials

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Technological capacity

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Number of transactions

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Labour productivity

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Financial performance

Extremely negative | ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ | Extremely positive

Do you suggest any type of supportive or coercive measure to be implemented hereafter?





# References

- Abelson, J., Forest, P., Eyles, J., Smith, P., Martin, E., & Gauvin, F. P. (2003). Deliberations about deliberative methods: Issues in the design and evaluation of public participation processes. *Social Science & Medicine*, 57(2), 239–251. 67
- Abramowitz, M. & Stegun, I. (1972). *Handbook of Mathematical Functions with Formulas, Graphs, and Mathematical Tables* (10th ed.). National Bureau of Standards. 161
- Acemoğlu, D., Egorov, G., & Sonin, K. (2013). A political theory of populism. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 771–805. 141
- Acs, Z., Morck, J., Shaver, M., & Yeung, B. (1997). The internationalization of small and medium-sized enterprises: A policy perspective. *Small Business Economics*, 9(1), 7–20. 150
- Ades, A. & Tella, R. D. (1997). National champions and corruption: Some unpleasant interventionist arithmetic. *The Economic Journal*, 107(443), 1023–1042. 96
- Agarwal, S. & Ramaswami, S. N. (1992). Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors. *Journal of International Business Studies*, 23(1), 1–27. 30, 72
- Aghion, P., Fally, T., & Scarpetta, S. (2007). Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms. *Economic Policy*, 22(52), 733–779. 101, 105, 151
- Aghion, P. & Howitt, P. (2006). Joseph Schumpeter lecture appropriate growth policy: A unifying framework. *Journal of the European Economic Association*, 4(2-3), 269–314. 5
- Aghion, P., Howitt, P., & Peñalosa, C. G. (1998). *Endogenous growth theory* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: The MIT Press. 5

## REFERENCES

---

- Aharoni, Y., Maimon, Z., & Segev, E. (1981). Interrelationships between environmental dependencies: A basis for tradeoffs to increase autonomy. *Strategic Management Journal*, 2(2), 197–208. 72
- Ahmed, O., Mohamed, J., Johnson, J., & Meng, L. (2002). Export promotion programs of Malaysian firms: International marketing perspective. *Journal of Business Research*, 55(10), 831–843. 126
- Akerlof, G. (1970). The market of “lemons”: Qualitative uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. 144
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2009). FDI, productivity and financial development. *The World Economy*, 32(1), 111–35. 105
- Alguacil, M. & Orts, V. (2002). A multivariate cointegrated model testing for temporal causality between exports and outward foreign investment: The Spanish case. *Applied Economics*, 34(1), 119–132. 127
- Aliber, R. (1970). A theory of foreign direct investment. In C. P. Kindleberger (Ed.), *The International Corporation* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: MIT Press. 18, 40, 42
- Aliber, R. (1971). The multinational enterprise in a multiple currency world. In J. Dunning (Ed.), *The Multinational Enterprise* (pp. 49–56). London, UK: Princeton University Press. 42
- Aliber, R. (1993a). The debt denomination decision. In R. Aliber & R. Click (Eds.), *Readings in International Business: A Decision Approach* (1st ed.). chapter 11, (pp. 295–310). Cambridge, MA, USA and London, UK: The MIT Press. 40, 42
- Aliber, R. Z. (1976). The firm under pegged and floating exchange rates. *The Scandinavian Journal of Economics*, 78(2), 309–322. 42
- Aliber, R. Z. (1993b). *The Multinational Paradigm* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: The MIT Press. 40
- Allen, M. M. & Aldred, M. L. (2012). Internationalization, institutions and economic growth: A fuzzy-set analysis of the new EU member states. In G. Wood & M. Demirbag (Eds.), *Handbook Of Institutional Approaches To International Business* (1st ed.). chapter 16. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 18

## REFERENCES

---

- Almeida, P. (1996). Knowledge sourcing by foreign multinationals: Patent citation analysis in the U.S. semiconductor industry. *Strategic Management Journal*, 17(Winter Special Issue), 155–165. 103, 131
- Altman, D. & Bland, J. (1994). Diagnostic tests. 1: Sensitivity and specificity. *British Medical Journal*, 308(6943), 1552. 120
- Alvarez, R. (2004). Sources of export success in small and medium-sized enterprises: The impact of public programs. *International Business Review*, 13(1), 383–400. 126
- Alvarez, R. & Crespi, G. (2000). Exporter performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence. *Estudios de Economia*, 27(2), 225–241. 126
- Amit, R. & Schoemaker, P. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33–46. 127, 167
- Antràs, P., Desai, M., & Foley, C. (2009). Multinational firms, FDI flows and imperfect capital markets. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1171–1219. 72
- Archer, S. & Faerber, L. (1966). Firm size and the cost of externally secured equity capital. *The Journal of Finance*, 21(1), 69–83. 103
- Ariff, M. & Hill, H. (2011). *Export-oriented industrialisation: The ASEAN experience* (1st ed.), volume 49. London, UK: Routledge. 4, 129
- Armstrong, J. & Overton, T. (1977). Estimating nonresponse bias in mail surveys. *Journal of Marketing Research*, 14(3), 396–402. 12
- Arnold, J. & Hussinger, K. (2010). Exports versus FDI in German manufacturing: Firm performance and participation in international markets. *Review of International Economics*, 18(4), 595–606. 127
- Arrow, K. J. (1994). Methodological individualism and social knowledge. *The American Economic Review*, 84(2), 1–9. 7
- Arslan, I. & Van Wijnbergen, S. (1993). Export incentives, exchange rate policy and export growth in Turkey. *The Review of Economics and Statistics*, 75(1), 128–133. 126
- Atzeni, G. & Carboni, O. (2008). The effects of grant policy on technology investment in Italy. *Journal of Policy Modeling*, 30(3), 381–399. 149, 150

## REFERENCES

---

- Audretsch, D. & Dohse, D. (2007). Location: A neglected determinant of firm growth. *Review of World Economics*, 143(1), 79–107. 83
- Audretsch, D. & Elston, J. (2002). Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany. *International Journal of Industrial Organization*, 2(1), 1–17. 103, 131
- Autio, E., Sapienza, H., & Almeida, J. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43(5), 909–924. 72, 104
- Averch, H. & Johnson, L. L. (1962). Behavior of the firm under regulatory constraint. *The American Economic Review*, 52(5), 1052–1069. 164
- Aw, B., Roberts, M., & Winston, T. (2007). The complementary role of exports and R&D investments as sources of productivity growth. *The World Economy*, 30, 83–104. 170
- Bailey, D. & Driffield, N. (2002). Hymer and the uneven development revisited: Foreign direct investment and regional inequalities. *Contributions to Political Economy*, 21(1), 55–68. 22
- Bain, J. (1956). *Barriers to New Competition* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: Harvard University Press. 8, 21
- Balassa, B. (1978). Export incentives and export performance in developing countries: A comparative analysis. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114(1), 24–61. 126, 167
- Baldwin, R., Cave, M., & Lodge, M. (2011). *Understanding regulation: Theory, strategy, and practice*. Oxford University Press. 63, 174
- Baldwin, R. & Robert-Nicoud, F. (2008). Trade and growth with heterogeneous firms. *Journal of International Economics*, 74(1), 21–34. 128
- Banerjee, S. & Linstead, S. (2001). Globalization, multiculturalism and other fictions: Colonialism for the new millennium? *Organization*, 8(4), 683–722. 36
- Bannò, M. & Piscitello, L. (2010a). The determinants of firm participation in financial incentive programme: The case of subsidies for outward internationalization. *Applied Economic Letters*, iFirst, 1–5. 67, 68

## REFERENCES

---

- Bannò, M. & Piscitello, L. (2010b). The effectiveness of incentives to firms' outward internationalization. *Applied Economics Letters*, 17(17), 1729–1733. 167
- Bannò, M., Piscitello, L., & Varum, C. (2011). Internationalization, financial incentives and firm growth: Evidence from Italy. In E. Hutson, R. Sinkovics, & J. Berrill (Eds.), *Firm-level internationalization, regionalization and globalization* (1st ed.), volume 18 chapter 8, (pp. 126–139). Houndmills, Basingstoke, U.K.: Palgrave MacMillan. 126
- Bannò, M. & Sgobbi, F. (2010). Firm participation in financial incentive programmes: The case of subsidies for outward internationalisation. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 792–803. 4, 126, 147, 161, 164, 167
- Baricz, Á. (2008). Mills' ratio: Monotonicity patterns and functional inequalities. *Journal of Mathematical Analysis and Applications*, 340(2), 1362–1370. 83
- Barkema, H. & Drogendijk, R. (2007). Internationalising in small, incremental or in larger steps. *Journal of International Business Studies*, 38(7), 1132–1148. 94, 121, 151
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. 8, 29, 72, 103, 130
- Barney, J. (2001a). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management*, 27(6), 643–650. 167
- Barney, J. & Hansen, M. (1994). Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 15(S1), 175–190. 7
- Barney, J. B. (2001b). Is the resource-based “view” a useful perspective for strategic management research? yes. *The Academy of Management Review*, 26(1), 41–56. 127
- Barros, P. P. & Nilssen, T. (1999). Industrial policy and firm heterogeneity. *The Scandinavian Journal of Economics*, 101(4), 597–616. 104
- Bator, F. (1958). The anatomy of market failure. *The Quarterly Journal of Economics*, 72(3), 351–379. 21
- Beath, J., Katsoulacos, Y., & Ulph, D. (1989). Strategic R & D policy. *The Economic Journal*, 99(395), 74–83. 96

## REFERENCES

---

- Behling, O. & Law, K. (2000). *Translating Questionnaires and Other Research Instruments: Problems and Solutions* (1st ed.). Number 133 in Quantitative Applications in the Social Sciences. Thousand Oaks, USA: Sage. 132
- Belderbos, R., Carree, M., Diederer, B., Lokshin, B., & Veugelers, R. (2004). Heterogeneity in R&D cooperation strategies. *International Journal of Industrial Organization*, 22(8), 1237–1263. 101
- Ben-David, D. (1993). Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 653–679. 128
- Benjamin, D. (1978). The use of collateral to enforce debt contracts. *Economic Inquiry*, 16(3), 333–359. 151
- Bennett, R., Robson, P., & Bratton, W. (2001). The influence of location on the use by SMEs of external advice and collaboration. *Urban Studies*, 38(9), 1531–57. 107
- Benston, G. J., Hanweck, G. A., & Humphrey, D. B. (1982). Scale economies in banking: A restructuring and reassessment. *Journal of money, credit and banking*, 14(4), 435–456. 131
- Bentler, P. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological bulletin*, 107(2), 238–246. 141
- Bergemann, D. & Välimäki, J. (2002). Information acquisition and efficient mechanism design. *Econometrica*, 70(3), 1007–1033. 67
- Bernard, A. & Jensen, J. (2004). Why some firms export. *The Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561–569. 100
- Bernstein, M. (1955). *Regulating Business by Independent Commission* (1st ed.). Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. 7
- Berry, R. & Hymer, S. H. (1969). A note on the capacity to transform and the welfare costs of foreign trade fluctuations. *The Economic Journal*, 79(316), 833–846. 95
- Bettendorf, L. (1998). Investment-promoting policies in the presence of international interactions. *Journal of Policy Modeling*, 20(6), 715–40. 149

## REFERENCES

---

- Bhagwati, J. (1973). The theory of immiserizing growth: Further applications. In M. Connolly & A. Swoboda (Eds.), *International Trade and Money* (pp. 45–54). Toronto, Canada: University of Toronto Press. 144
- Bhagwati, J. N. (1971). The generalised theory of distortions and welfare. In J. Bhagwati & C. Kindleberger (Eds.), *Trade, Balance of Payments, and Growth: Papers in International Economics in honour of Charles P. Kindleberger* (1st ed.). North Holland. 105, 144
- Bhagwati, J. N. & Srinivasan, T. N. (1969). Optimal intervention to achieve non-economic objectives. *The Review of Economic Studies*, 36(1), 27–38. 144
- Biedenbach, T. (2011). *Capabilities for Frequent Innovation: Managing the Early Project Phases in the Pharmaceutical R&D Process*. PhD thesis, Umeå School of Business. 62
- Bigman, D. & Fofack, H. (2000). Geographical targeting for poverty alleviation: An introduction to the special issue. *The World Bank Economic Review*, 14(1), 129–145. 83
- Bilkey, W. (1978). An attempted integration of the literature on the export behavior of firms. *Journal of International Business Studies*, 9(1), 33–46. 170
- Blanchard, O., Romer, D., Spence, M., & Stiglitz, J. (2012). *In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy* (1st ed.). MIT Press. 174
- Blanes, J. & Busom, I. (2004). Who participates in R&D subsidy programs? The case of Spanish manufacturing firms. *Research Policy*, 33(10), 1459–1476. 68
- Blejer, M. & Khan, M. (2011). Government policy and private investment in developing countries. *IMF Staff Papers*, 31(2), 379–403. 4
- Blomstermo, A., Eriksson, K., & Sharma, D. (2004). Domestic activity and knowledge development in the internationalization process of firms. *Journal of International Entrepreneurship*, 2(3), 239–58. 150
- Blomström, M. (1986). Foreign investment and productive efficiency: The case of Mexico. *The Journal of Industrial Economics*, 35(1), 97–110. 57
- Blomström, M., Globerman, S., & Kokko, A. (2001). The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: A review and synthesis of the literature. In P. N. (Ed.), *Inward Investment, Technological Change, and Growth: The Impact of Multinational Corporations on the UK Economy*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. 18



## REFERENCES

---

- Blomström, M. & Kokko, A. (1994). Home country effects of foreign direct investment: Evidence from Sweden. *National Bureau of Economic Research, Working Paper Series*(n 4639). 5, 39
- Blomström, M. & Kokko, A. (2003). The economics of foreign direct investment incentives. *National Bureau of Economic Research, Working Papers Series*(9489). 5
- Blomström, M. & Lipsey, R. (1991). Firm size and foreign operations of multinationals. *Scandinavian Journal of Economics*, 93(1), 101–7. 57, 58, 61
- Blomström, M., Lipsey, R., & Kulchycky, K. (1988). U.S. and Swedish direct investment and exports. In R. Baldwin (Ed.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis* (pp. 257–302). Chicago: University of Chicago Press. 170
- Blonigen, B. (2001). In search of substitution between foreign production and exports. *Journal of International Economics*, 53(1), 81–104. 39, 127, 167
- Blonigen, B. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383–03. 18
- Boddewyn, J. J. (1975). Multinational business-government relations: Six principles for effectiveness. In P. Boarman & H. Schollhammer (Eds.), *Multinational Corporations and Governments* (1st ed.). (pp. 193–202). Praeger. 123
- Boddewyn, J. J. (1988). Political aspects of MNE theory. *Journal of International Business Studies*, 19(3), 341–363. 96
- Bonner, K. & McGuiness, S. (2007). Assessing the impact of marketing assistance on the export performance of Northern Ireland SMEs. *International Review of Applied Economics*, 21(3), 361–379. 126
- Bracking, S. & Harrison, G. (2003). Africa, imperialism & new forms of accumulation. *Review of African Political Economy*, 30(95), 5–10. 36
- Braguinsky, S. & Myerson, R. (2007). Capital and growth with oligarchic property rights. *Review of Economic Dynamics*, 10(4), 676–704. 36
- Brander, J. A. (1995). Strategic trade policy. In G. M. Grossman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics* (1st ed.), volume III chapter 27, (pp. 1395–1456). Amsterdam, The Netherlands and New York, USA: North-Holland. 142



## REFERENCES

---

- Brander, J. A. & Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*, 18(1), 83–100. 4, 100, 101
- Braunerhjelm, P. & Oxelheim, L. (2000). Does foreign direct investment replace home country investment? The effect of European integration on the location of Swedish investment. *Journal of Common Market Studies*, 38(2), 199–221. 39, 146
- Bremer, J. & Bell, C. (1993). Measuring costs and benefits of export promotion projects. Technical report, Center for Development Information and Evaluation, U.S. Agency for International Development, Washington, DC, USA. 126, 167
- Brewer, T. L. (1993). Government policies, markets imperfections, and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 24(1), 101–120. 3, 30, 101, 132, 173
- Brewster, K. (1956). Enforceable competition: Unruly reason or reasonable rules? *The American Economic Review*, 46(2), 482–489. 21
- Brouthers, K. D. (2013). Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of International Business Studies*, 44(1), 1–13. 72
- Brouthers, K. D., Brouthers, L. E., & Werner, S. (2008). Resource-based advantages in an international context. *Journal of Management*, 34(2), 189–217. 103, 131
- Browne, M. & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. Bollen & J. Long (Eds.), *Testing Structural Equation Models* (1st ed.). (pp. 136–162). Sage. 141
- Buckley, P. (1989). Foreign direct investment by small and medium-sized enterprises. *Small Business Economics*, 1, 89–100. 101
- Buckley, P. (1992). Problems and developments in the core theory of international business. In P. Buckley (Ed.), *Studies in International Business* (1 ed.). (pp. 3–12). London, UK and New York, USA: MacMillan. 51
- Buckley, P. (2006). Stephen Hymer: Three phases, one approach? *International Business Review*, 15(2 (Special Issue on Stephen Herbert Hymer and/or the (Theory of the) MNE and International Business)), 140–7. 22
- Buckley, P. (2011). The theory of international business pre-Hymer. *Journal of World Business*, 46(1), 61–73. 18, 20, 21, 54, 55

## REFERENCES

---

- Buckley, P. & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise* (1st ed.). MacMillan. 29, 30, 34, 59, 104
- Buckley, P. & Casson, M. (1985). *The Economic Theory of the Multinational Enterprise* (1st ed.). London, UK: Macmillan. 30, 34
- Buckley, P. & Casson, M. (2002). *The Future of Multinational Enterprise* (25th Anniversary Edition ed.). Basingstoke, HP, USA: Palgrave Macmillan. 30, 34
- Buckley, P. & Casson, M. (2009a). *The Multinational Enterprise Revisited: The Essential Buckley and Casson* (1st ed.). Palgrave Macmillan. 30, 51
- Buckley, P. & Pearce, R. (1979). Overseas production and exporting by the world's largest enterprises: A study in sourcing policy. *Journal of International Business Studies*, 10, 9–20. 127, 167
- Buckley, P. J. & Casson, M. C. (2009b). The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1563–1580. 30, 34
- Bukharin, N. (1917). *Imperialism and the World Economy* (1st ed.). London, UK: Lawrence. 37, 38, 42
- Busenitz, L., Gomez, C., & Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. 173
- Busse, M. & Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. 149, 151
- Busse, M., Koniger, J., & Nunnenkamp, P. (2010). FDI promotion through bilateral investment treaties: More than a BIT? *Review of World Economics*, 146(1), 147–177. 4, 147
- Büthe, T. & Milner, H. (2009). Bilateral investment treaties and foreign direct investment: A political analysis. In K. Sauvnt & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 6. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Buzzell, R. D., Gale, B. T., & Sultan, R. G. M. (1975). Market share-a key to profitability. *Harvard Business Review*, 53(1), 97–106. 8

## REFERENCES

---

- Cain, P. J. (2012). *Hobson and imperialism: Radicalism, New Liberalism, and finance 1887-1938*. Oxford University Press. 36
- Cairncross, A. (1939). *Home and Foreign Investment, 1870-1913*. PhD thesis, Cambridge University. 21
- Cairncross, A. (1972). The optimum firm reconsidered. *The Economic Journal*, 82(325), 312-320. 26
- Calderon, H., Fayos, T., & Cervera, A. (2005). A model for valuation of government export promotion policies: An empirical analysis in the Spanish context from a market oriented perspective. *International Review on Public and Non Profit Marketing*, 2(2), 34-49. 126
- Calhoun, M. A. (2002). Unpacking liability of foreignness: Identifying culturally driven external and internal sources of liability for the foreign subsidiary. *Journal of International Management*, 8(3), 301-321. 168
- Calof, J. (1993). The impact of size on internationalization. *Journal of Small Business Management*, 31(4), 60-9. 103
- Caloghirou, Y., Kastelli, I., & Tsakanikas, A. (2004). Internal capabilities and external knowledge sources: Complements or substitutes for innovative performance? *Technovation*, 24(1), 29-39. 19
- Calvet, A. (1981). A synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm. *Journal of International Business Studies*, 12(1), 43-59. 18
- Campbell, J. Y. (2001). A comment on James M. Poterba's "demographic structure and asset returns". *The Review of Economics and Statistics*, 83(4), 585-588. 103
- Cantwell, J. (1989). *Technological Innovation and Multinational Corporations* (1st ed.). Oxford, UK: Basil Blackwell. 33, 34, 104
- Cantwell, J. (1991). The theory of technological competence and its application to international production. In D. McFetridge (Ed.), *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*. Calgary: University of Calgary Press. 33, 34
- Cantwell, J. (1995). The globalisation of technology: What remains of the product cycle model. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 155-74. 33, 34

## REFERENCES

---

- Cantwell, J. (2000). A survey of theories of international production. In C. Pitelis & R. Sugden (Eds.), *The Nature of Transnational Firm* (2nd ed.). (pp. 10–56). London, UK and New York, USA: Routledge. 18, 22
- Cantwell, J., Dunning, J., & Lundan, S. (2010). An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41(4), 567–586. 19, 23, 46, 48, 50, 51
- Cantwell, J., Gambardella, A., & Granstrand, O. (2004). *The economics and management of technological diversification* (1st ed.). Psychology Press. 33, 34
- Cantwell, J. & Mudambi, R. (2000). The location of MNE R&D activity: The role of investment incentives. *Management International Review*, 40(1), 127–48. 33
- Cantwell, J. & Piscitello, L. (2002). The location of technological activities of MNCs in European regions: The role of spillovers and local competencies. *Journal of International Management*, 8(1), 69–96. 29, 33
- Caplan, B. (2001). Rational irrationality and the microfoundations of political failure. *Public Choice*, 107(3-4), 311–331. 128
- Caplan, B. (2007). *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies* (1st ed.). Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. 128
- Carpenter, R. & Petersen, B. (2002). Is growth of small firms constrained by internal finance? *The Review of Economics and Statistics*, 84(2), 298–309. 105
- Casson, M. (1985). Multinational monopolies and international cartels. In P. Buckley & M. Casson (Eds.), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers* (pp. 60–97). MacMillan. 21
- Casson, M. (1987). *The Firm and The Market: Studies on Multinational Enterprise and The Scope of the Firm* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: The MIT Press. 21, 51
- Castellani, D., Mariotti, I., & Piscitello, L. (2008). The impact of outward investments on parent company's employment and skill composition. Evidence from the Italian case. *Structural Change and Economic Dynamics*, 19(1), 81–94. 147, 149
- Castles, F. (2010). Black swans and elephants on the move: The impact of emergencies on the welfare state. *Journal of European Social Policy*, 20(2), 91–101. 165

## REFERENCES

---

- Caves, R. & Porter, M. (1977). From entry barriers to mobility barriers: Conjectural decisions and contrived deterrence to new competition. *Quarterly Journal of Economics*, 91(2), 241–261. 8
- Caves, R. E. (2007). *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (3rd ed.). Cambridge University Press. 146
- Caves, R. E., Khalilzadeh-Shirazi, J., & Porter, M. E. (1975). Scale economies in statistical analyses of market power. *The Review of Economics and Statistics*, 57(2), 133–140. 131
- Cavusgil, S. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*, 8(6), 273–81. 103
- Chamberlain, E. (1932). *The Theory of Monopolistic Competition* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: Harvard University Press. 8, 21
- Chandler, A. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: Belknap Press. 103
- Christensen, C., Rocha, A., & Gertner, R. (1987). An empirical investigation of the factors influencing exporting success of Brazilian firms. *Journal of International Business Studies*, 18(3), 61–77. 126
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405. 29, 51
- Coase, R. (1988). The nature of the firm: Influence. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 4(1), 33–47. 7
- Coe, D., Helpman, E., & Hoffmaister, A. W. (2009). International R&D spillovers and institutions. *European Economic Review*, 53(7), 723–741. 26
- Cohen, M., March, J., & Olsen, J. (1972). A garbage can model of organizational choice. *Administrative Science Quarterly*, 17(1), 1–25. 26
- Collie, D. & Hviid, M. (1993). Export subsidies as signals of competitiveness. *The Scandinavian Journal of Economics*, 95(3), 327–339. 4, 100
- Colombo, M. & Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. *Research Policy*, 34, 795–816. 72

## REFERENCES

---

- Colombo, M., Grilli, L., & Verga, C. (2007). High-tech start-up access to public funds and venture capital: Evidence from Italy. *International Review of Applied Economics*, 21(3), 381–402. 67, 69
- Commons, J. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy* (1st ed.). New York, USA: Macmillan. 19
- Contractor, F. & Lorange, P. (1988). Competition vs. cooperation: A benefit/cost framework for choosing between fully-owned investments and cooperative relationships. In P. Beamish (Ed.), *Strategic Alliances* (1st ed.). (pp. 5–18). Cheltenham, UK and Northampton, Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing. 101
- Converse, J. & Presser, S. (1986). *Survey Questions: Handcrafting the Standardized Questionnaire* (1st ed.). Number 63 in 7-Quantitative Applications in the Social Sciences. Thousand Oaks, CA, USA: Sage. 132
- Cooley, C. H. (1918). Political economy and social process. *The Journal of Political Economy*, 26(4), 366–374. 19
- Corbett, T. & Lennon, M. (2002). *Implementation Analysis: An Evaluation Approach Whose Time Has Come* (1st ed.). Washington, DC, USA: The Urban Institute Press. 69
- Corden, W. M. (1957). Tariffs, subsidies and the terms of trade. *Economica*, 24(95), 235–242. 4
- Corden, W. M. (1971). *The Theory of Protection* (1st ed.). Oxford, UK: Clarendon Press.
- Coughlin, C. & Cartwright, P. (1987). An examination of state foreign export promotion and manufacturing exports. *Journal of Regional Science*, 27(3), 439–449. 126
- Creswell, J. (2009). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA, USA: Sage. 54, 61
- Crick, D. (1997). UK SMEs' awareness, use, and perceptions of selected government export assistance programs: An investigation into the effect of the internationalization process. *The International Trade Journal*, 11(1), 135–67. 67, 150, 161
- Cuervo-Cazurra, A. (2010). Selecting the country in which to start internationalization: The non-sequential internationalization model. *Journal of World Business*, 46(4), 426–437. 102

## REFERENCES

---

- Cuervo-Cazurra, A., Maloney, M. M., & Manrakhan, S. (2007). Causes of the difficulties in internationalization. *Journal of International Business Studies*, 38(5), 709–725. 62, 102
- Cummins, J. & Hubbard, R. (1995). Is foreign direct investment sensitive to taxes? In M. Feldstein, J. Hines, & R. Hubbard (Eds.), *Taxing Multinational Corporations* (1st ed.). (pp. 73–80). Chicago, IL, USA and London, UK: Chicago University Press. 122
- Czinkota, M. (1982). *Export Development Strategies: US Promotion Policies* (1st ed.). New York, USA: Praeger. 126, 167
- Dacin, M. T. (1997). Isomorphism in context: The power and prescription of institutional norms. *Academy of Management Journal*, 40(1), 46–81. 9
- Dass, P. (2000). Relationship of firm size, initial diversification, and internationalization with strategic change. *Journal of Business Research*, 48(2), 135–46. 103, 131
- Davies, K. (2012). Outward foreign direct investment from China and its policy context. *China: An International Journal*, 10(1), 51–61. 4
- De Maeseneire, W. & Claeys, T. (2012). SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium. *International Business Review*, 21(3), 408–424. 72, 101, 105, 149, 150
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else* (1st ed.). New York, USA: Basic Books. 37
- Delaney, J. & Huselid, M. (1996). The impact of human resource management practices on perceptions of organizational performance. *The Academy of Management Journal*, 39(4), 949–69. 104
- Delios, A., Xu, D., & Beamish, P. (2008). Within-country product diversification and foreign subsidiary performance. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 706–724. 27
- Demick, D. & O'Reilly, A. (2000). Supporting SME internationalization. A collaborative project for accelerated export development. *Irish Marketing Review*, 13(1), 34–45. 126
- Desai, M., Foley, C., & Hines, J. (2009). Domestic effects of the foreign activities of U.S. multinationals. *American Economic Journal: Economic Policy*, 1(1), 181–203. 39, 146



## REFERENCES

---

- Dierickx, I. & Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*, 35(12), 1504–1510. 29
- Dixit, A. (1984). International trade policy for oligopolistic industries. *The Economic Journal*, 94, 1–16. 4
- Dixit, A. (1987). Issues of strategic trade policy for small countries. *The Scandinavian Journal of Economics*, 89(3), 349–367. 102
- Dixit, A. (2011). *Lawlessness and economics: Alternative modes of governance* (1st ed.). Princeton University Press. 33
- Dixit, A. & Grossman, G. (1986). Targeted export promotion with several oligopolistic industries. *Journal of International Economics*, 21(3-4), 233–249. 100
- Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985. *Economic Development and Cultural Change*, 40(3), 523–543. 128
- Dörrenbächer, C. & Gammelgaard, J. (2006). Subsidiary role development: The effect of micro-political headquarters–subsidiary negotiations on the product, market and value-added scope of foreign-owned subsidiaries. *Journal of International Management*, 12(3), 266–283. 149
- Driffield, N., Du, J., & Girma, S. (2008). Optimal geographic diversification and firm performance: Evidence from the U.K. *Journal of Productivity Analysis*, 30(2), 145–154. 27
- Dunning, J. (1977). Trade, location of economic activity and the NINE: A search for an eclectic approach. In B. Ohlin, P. Hesselborn, & P. Wijkman (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity* (1st ed.). (pp. 395–431). London, UK: Macmillan. 19, 29, 43, 48
- Dunning, J. (1982). Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. In K. Kumar & M. McLeod (Eds.), *International Capital Movements* (1st ed.). London, UK: Macmillan. 40
- Dunning, J. (2001). The key literature on IB activities: 1960-2000. In A. M. Rugman & R. Brewer (Eds.), *The Oxford Handbook of International Business* (1st ed.). (pp. 36–68). Oxford University Press. 18



## REFERENCES

---

- Dunning, J. (2003). The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future. In J. Cantwell & R. Narula (Eds.), *International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework* (pp. 25–43). New York, USA: Routledge. 48
- Dunning, J. (2006). When I met Hymer: Some personal recollections. *International Business Review*, 15(2), 115–123. 22
- Dunning, J., Kim, J., & Lin, J. (2001). Incorporating trade into the investment development path: A case study of Korea and Taiwan. *Oxford Development Studies*, 29(2), 145–54. 19, 44
- Dunning, J. & Narula, R. (1996). The investment development path revisited: Some emerging issues. In J. Dunning & R. Narula (Eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring* (pp. 1–41). London, UK: Routledge. 40, 44, 48
- Dunning, J. & Pitelis, C. (2008). Stephen Hymer's contribution to international business scholarship: An assessment and extension. *Journal of International Business Studies*, 39(1), 167–176. 22
- Dunning, J. & Pitelis, C. (2009). The political economy of globalization: Revisiting Stephen Hymer 50 years on. *MPRA, WP 23184*. 22
- Dunning, J. & Rugman, A. M. (1985). The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *The American Economic Review*, 75(2), 228–232. 20, 22
- Dunning, J. H. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. *Review of World Economics*, 117(1), 30–64. 40
- Dunning, J. H. (1994). Multinational enterprises and the globalization of innovatory capacity. *Research Policy*, 23(1), 67–88. 40
- Dunning, J. H. & Lundan, S. M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2nd ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar. 5, 8, 9, 18, 22, 23, 40, 43, 44, 48, 50, 63, 80, 101, 103, 104, 149, 157
- Dunteman, G. (1989). *Principal Components Analysis* (1st ed.). Thousand Oaks, California, USA: Sage Publications (Quantitative Applications in the Social Sciences-69). 78
- Durán, J. & Úbeda, F. (2001a). The efficiency of government promotion for outward FDI. *Journal of International Business Studies*, 9(24), 101–120. 44, 147

## REFERENCES

---

- Durán, J. & Úbeda, F. (2001b). The investment development path: A new empirical approach and some theoretical issues. *Transnational Corporations*, 10(1), 1–34. 45, 150
- Durán, J. & Úbeda, F. (2005). The investment development path of newly developed countries. *International Journal of the Economics of Business*, 12(1), 123–37. 44
- Dyer, J. & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23(4), 660–679. 127, 167
- Easterly, W. (2008). Design and reform of institutions in LDCs and transition economies: Institutions: Top down or bottom up? *The American Economic Review*, 98(2), 95–99. 94
- Eaton, C. & Lipsey, R. (1980). Exit barriers are entry barriers: The durability of capital as a barrier to entry. *The Bell Journal of Economics*, 11(2), 721–729. 100
- Edelman, L. & Yli-Renko, H. (2010). The impact of environment and entrepreneurial perceptions on venture-creation efforts: Bridging the discovery and creation views of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 833–856. 170
- Eden, L. (2003). A critical reflection and some conclusions on OLI. In J. Cantwell & R. Narula (Eds.), *International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework* (pp. 277–295). New York, USA: Routledge. 43
- Eden, L. & Dai, L. (2010). Rethinking the O in Dunning's OLI/Eclectic Paradigm. *Multinational Business Review*, 18(1), 13–34. 43
- Edmunds, S. & Khoury, S. (1986). Exports: A necessary ingredient in the growth of small business firms. *Journal of Small Business Management*, 24(4), 54–65. 126
- Edwards, S. (1998). Openness, productivity and growth: What do we really know? *The Economic Journal*, 108(447), 383–398. 128
- Egger, P. (2001). European exports and outward foreign direct investment: A dynamic panel data approach. *Review of World Economics*, 137(3), 427–449. 127, 167
- Egger, P., Larch, M., Pfaffermayr, M., & Winner, H. (2009). The impact of endogenous tax treaties on foreign direct investment: Theory and empirical evidence. In K. Sauvart & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties*,

## REFERENCES

---

- Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 19. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Egger, P. & Pfaffermayr, M. (2009). The impact of bilateral investment treaties on foreign direct investment. In K. Sauvart & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 8. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Erramilli, M. (1991). The experience factor in foreign market entry behavior of service firms. *Journal of International Business Studies*, 22(3), 479–501. 70, 103
- Falzoni, A. & Grasseni, M. (2007). Home country effects of investing abroad: Evidence from Italy. In L. Piscitello & G. D. Santangelo (Eds.), *Do Multinationals Feed Local Development and Growth?* (1st ed.). (pp. 195–221). Elsevier. 51
- Färe, R., Grosskopf, S., Norris, M., & Zhang, Z. (1994). Productivity growth, technical progress, and efficiency change in industrialized countries. *The American Economic Review*, 84(1), 66–83. 104
- Fawcett, T. (2006). An introduction to ROC analysis. *Pattern Recognition Letters*, 27(8), 861–74. 120
- Fayerweather, J. (1969). *International business management* (1st ed.). New York, USA: McGraw-Hill. 4
- Fayerweather, J. (1994). A personal odyssey through the early evolution of international business pedagogy, research and professional organization. *Journal of International Business Studies*, 25(1), pp. 1–44. 50
- Feinberg, F. M. & Huber, J. (1996). A theory of cutoff formation under imperfect information. *Management Science*, 42(1), pp. 65–84. 70
- Feldman, M. & Kelley, M. (2006). The *ex ante* assessment of knowledge spillovers: Government R&D policy, economic incentives and private firm behaviour. *Research Policy*, 35(10), 1509–21. 149, 150
- Feldstein, M. (1999). Tax avoidance and the deadweight loss of the income tax. *The Review of Economics and Statistics*, 81(4), 674–680. 82, 122

## REFERENCES

---

- Flowers, E. B. (1976). Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States. *Journal of International Business Studies*, 7(2), 43–55. 20, 24
- Flowers, E. B. (2008). Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States. In J. A. Krug & J. D. Daniels (Eds.), *Multinational Enterprise Theory* (1st ed.), volume I: The Multinational Enterprise (Oligopolistic Reaction) chapter 17. Sage. 24
- Ford, T. C., Rork, J. C., & Elmslie, B. T. (2008). Foreign direct investment, economic growth and the human capital threshold: Evidence from US states. *Review of International Economics*, 16(1), 96–113. 104
- Forsgren, M. (2008). *Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy* (1st ed.). Cheltenham, UK: Edward Elgar. 18
- Francis, D. & Bessant, J. (2005). Targeting innovation and implications for capability development. *Technovation*, 25(3), 171–183. 131
- Francis, J. & Collis-Dodd, C. (2004). Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance. The case of Canadian high-technology SMEs. *International Marketing Review*, 21(4-5), 474–495. 126, 167
- Frankel, J. (1979). On the mark: A theory of floating exchange rates based on real interest differential. *The American Economic Review*, 69(4), 610–622. 39
- Frankel, J. & Romer, D. (1999). Does trade cause growth? *The American Economic Review*, 89(3), 379–399. 128
- Freixanet, J. (2012). Export promotion programs: Their impact on companies' internationalization performance and competitiveness. *International Business Review*, 21(6), 1065–1086. 126
- Frieden, J. A. (1994). International investment and colonial control: A new interpretation. *International Organization*, 48(4), 559–593. 49
- García-Canal, E., Duarte, C., Criado, J., & Llana, A. (2002). Accelerating international expansion through global alliances: A typology of cooperative strategies. *Journal of World Business*, 37(2), 91–107. 101
- Garrett, G. (1998). Global markets and national politics: Collision course or virtuous cycle? *International Organization*, 52(4), 787–824. 5

## REFERENCES

---

- Gavetti, G. (2005). Cognition and hierarchy: Rethinking the microfoundations of capabilities' development. *Organization Science*, 16(6), 599–617. 131
- Gençtürk, E. & Kotabe, M. (2001). The effect of export assistance program usage on export performance: A contingency explanation. *Journal of International Marketing*, 9(2), 51–72. 126
- Ghauri, P. N. (2008). *Globalisation (Essential Managers)*. London, UK: Dorling Kindersley. 101
- Ghoshal, S. & Bartlett, Y. (1990). The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of Management Review*, 15(4), 603–25. 107
- Gide, C. (1883). *Principes d'économie politique* (1st ed.). Paris, France: Librairie du Recueil Sirey. 126
- Giebe, T., Grebe, T., & Wolfstette, E. (2006). How to allocate R&D (and other) subsidies: An experimentally tested policy recommendation. *Research Policy*, 35(9), 1261–1272. 69
- Gil, S., Llorca, R., & Martinez, J. (2008). Measuring the impact of regional export promotion: The Spanish case. *Papers in Regional Science*, 87(1), 139–146. 67, 126
- Gillon, J. A. & Pearson, L. (2004). *Developing Strategies for International Business: The WRAP Process* (1st ed.). Houndmills, Basingstoke, UK and New York, USA: Palgrave MacMillan. 146, 150
- Girma, S., Gong, Y., Görg, H., & Yu, Z. (2009). Can production subsidies explain China's export performance? Evidence from firm-level data. *The Scandinavian Journal of Economics*, 111(4), 863–891. 101, 126, 167
- Girma, S. & Görg, H. (2007). Evaluating the foreign ownership wage premium using a difference in differences matching approach. *Journal of International Economics*, 72(1), 97–112. 67
- Girma, S., Görg, H., & Wagner, J. (2009). Subsidies and exports in Germany: Evidence from enterprise panel data. *Applied Economics Quarterly*, 55(3), 179–198. 126, 168
- Girma, S., Kneller, R., & Pisu, M. (2005). Exports versus FDI: An empirical test. *Review of World Economics*, 141(2), 193–218. 127, 149, 167

## REFERENCES

---

- Glass, A. & Saggi, K. (2005). Exporting versus direct investment under local sourcing. *Review of World Economics*, 141(4), 627–647. 127, 167
- Glass, A. J. & Saggi, K. (1999). FDI policies under shared factor markets. *Journal of International Economics*, 49(2), 309–332. 101
- Golub, G. H. & Van Loan., C. F. (1996). *Matrix Computations*. 3rd ed. Baltimore: Johns Hopkins University Press. (3rd ed.). Johns Hopkins University Press. 161
- González, X., Jaumandreu, J., & Pazó, C. (2005). Barriers to innovation and subsidy effectiveness. *RAND Journal of Economics*, 36(4), 930–50. 68
- Gordon, R. (1941). Values of Mills' ratio of area to bounding ordinate and of the normal probability integral for large values of the argument. *The Annals of Mathematical Statistics*, 12(3), 364–366. 83
- Görg, H., Henry, M., & Strobl, E. (2008). Grant support and exporting activity. *The Review of Economics and Statistics*, 90(1), 168–174. 101, 126
- Görg, H. & Strobl, E. (2005). Spillovers from foreign firms through worker mobility: An empirical investigation. *The Scandinavian Journal of Economics*, 107(4), 693–709. 101
- Graham, E. (1975). *Oligopolistic Imitation and European Direct Investment in the United States*. PhD thesis, Harvard Business School. 20, 24, 28
- Graham, E. (1978). Transatlantic investment by multinational firms: A rivalistic phenomenon? *Journal of Post-Keynesian Economics*, 1(1), 82–99. 24, 28
- Graham, E. (1990). Exchange of threat between multinational firms as an infinitely repeated game. *International Trade Journal*, 4(3), 259–277. 28
- Graham, E. (1996). On the relationships among direct investment and international trade in the manufacturing sector: Empirical results for the United States and Japan. *Institute of International Economics, Working Paper*. 24
- Graham, E. (1997a). The (not wholly satisfactory) state of the theory of foreign direct investment and the multinational enterprise. In J. L. Stein (Ed.), *The Globalization of Markets: Capital Flows, Exchange Rates and Trade Regimes* (1st ed.). (pp. 99–122). Physica-Verlag HD. 24

## REFERENCES

---

- Graham, E. M. (1997b). Should there be multilateral rules on foreign direct investment? In J. H. Dunning (Ed.), *Governments, Globalization, and International Business* (1st ed.). chapter 17. Oxford, UK and NY, USA: Oxford University Press. 24
- Graham, E. M. (1998). Market structure and the multinational enterprise: A game-theoretic approach. *Journal of International Business Studies*, 29(1), 67–83. 24, 28
- Graham, F. D. (1923). Some aspects of protection further considered. *The Quarterly Journal of Economics*, 37(2), 199–227. 126
- Graham, F. D. (1932). The theory of international values. *The Quarterly Journal of Economics*, 46(4), 581–616. 128
- Greenaway, D. & Kneller, R. (2007). Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *The Economic Journal*, 117(517), F134–F161. 67, 170
- Greene, W. H. (2012). *Econometric Analysis* (7th ed.). Prentice Hall. 83
- Greenslade, J. & Parker, M. (2012). New insights into price-setting behaviour in the UK: Introduction and survey results. *The Economic Journal*, 122(558), F1–F15. 12
- Greenwood, J. & McAfee, R. P. (1991). Externalities and asymmetric information. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(1), 103–121. 144
- Greenwood, R., Li, S., Prakash, R., & Deephouse, D. (2005). Reputation, diversification, and organizational explanations of performance in professional service firms. *Organization Science*, 16(6), 661–673. 27
- Gronau, R. (1974). Wage comparisons: A selectivity bias. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1119–1143. 76
- Gronhaug, K. & Lorentzen, T. (1983). Exploring the impact of government export subsidies. *European Journal of Marketing*, 17(2), 5. 126, 168
- Grossman, G. & Helpman, E. (2005). A protectionist bias in majoritarian politics. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(4), 1239–1282. 141
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (2002). *Interest Groups and Trade Policy* (1st ed.). Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. 7



## REFERENCES

---

- Grubaugh, S. (1987). Determinants of direct foreign investment. *The Review of Economics and Statistics*, 69(1), 149–152. 56, 57, 58, 59, 61, 62, 104
- Grubel, H. (1968). Internationally diversified portfolio, welfare gains and capital flows. *The American Economic Review*, 58(5), 299–314. 26
- Guisinger, S. (2003). From OLI to OLMA: Incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the eclectic paradigm. In J. Cantwell & R. Narula (Eds.), *International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework* (pp. 112–27). New York, USA: Routledge. 43
- Guzman, A. (1998). Why LDCs sign treaties that hurt them: Explaining the popularity of bilateral investment treaties. *Virginia Journal of International Law*, 38, 639–88. 147
- Haahti, A., Madupu, V., Yavas, U., & Babakus, E. (2005). Cooperative strategy, knowledge intensity and export performance of small and medium sized enterprises. *Journal of World Business*, 40(2), 124–138. 101
- Hall, B. & Reenen, J. (2000). How effective are fiscal incentives for R&D? A review of the evidence. *Research Policy*, 29(4–5), 449–469. 68, 96
- Hamilton, A. (1791). Report on the subject of manufactures. Technical Report 31, The Founders' Constitution, Washington, DC, USA. 26
- Hancock, G. & Mueller, R. (2006). *Structural Equation Modeling: A Second Course* (1st ed.). Information Age Publishing. 141
- Hansen, L. & Heckman, J. J. (1996). The empirical foundations of calibration. *The Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 87–104. 94
- Hansen, L. & Knudson, M. (1996). Property right protection of reproducible genetic material. *Review of Agricultural Economics*, 18(3), 403–14. 94
- Hansen, M. & Vedung, E. (2010). Theory-based stakeholder evaluation. *American Journal of Evaluation*, 31(3), 295–313. 67
- Hansson, P. (2005). Skill upgrading and production transfer within Swedish multinationals. *The Scandinavian Journal of Economics*, 107(4), 673–692. 100

## REFERENCES

---

- Harris, M. & Raviv, A. (1978). Some results on incentive contracts with applications to education and employment, health insurance, and law enforcement. *The American Economic Review*, 68(1), 20–30. 6
- Harrison, A. & McMillan, M. (2011). Offshoring jobs? Multinationals and U.S. manufacturing employment. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 857–875. 146
- Harrison, G. W., Tarr, D., & Gurgel, A. (2003). Regional, multilateral, and unilateral trade policies of MERCOSUR for growth and poverty reduction in Brazil. *The World Bank Economic Review*, 18(4), 289–317. 105
- Harvey, C. (1995). The risk exposure of emerging equity markets. *The World Bank Economic Review*, 9(1), 19–50. 151
- Harvey, D. (2005). *The new imperialism* (1st ed.). Oxford University Press. 35
- Hays, J. C., Ehrlich, S. D., & Peinhardt, C. (2005). Government spending and public support for trade in the OECD: An empirical test of the embedded liberalism thesis. *International Organization*, 59(2), 473–494. 126, 168
- He, Z. & Xiong, W. (2012). Debt financing in asset markets. *The American Economic Review*, 102(3), 88–94. 5
- Head, K. & Mayer, T. (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), 959–972. 167
- Head, K., Mayer, T., & Ries, J. (2009). How remote is the offshoring threat? *European Economic Review*, 53(4), 429–444. 128
- Head, K. & Ries, J. (2001). Overseas investment and firm exports. *Review of International Economics*, 9(1), 108–122. 104, 127, 167
- Head, K. & Ries, J. (2004). Exporting and FDI as alternative strategies. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), 409–423. 127, 170
- Heckman, J. (2010). Building bridges between structural and program evaluation approaches to evaluating policy. *Journal of Economic Literature*, 48(2), 356–398. 67, 149
- Heckman, J. & Smith, J. (2003). The determinants of participation in a social program: Evidence from a prototypical job training program. *CIBC Working Paper Series*, 4. 167, 170

## REFERENCES

---

- Heckman, J. & Smith, J. (2004). The determinants of participation in a social program: Evidence from a prototypical job training program. *Journal of Labor Economics*, 22(2), 243–298. 66, 67, 69, 170
- Heckman, J. J. (1974). Life cycle consumption and labor supply: An explanation of the relationship between income and consumption over the life cycle. *The American Economic Review*, 64(1), 188–194. 76
- Heckman, J. J. (1978). Dummy endogenous variables in a simultaneous equation system. *Econometrica*, 46(4), 931–959. 67
- Heckman, J. J. (1979). Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47(1), 153–161. 76
- Heckman, J. J. & Robb, R. (1985). Alternative methods for evaluating the impact of interventions: An overview. *Journal of Econometrics*, 30(1-2), 239–267. 67, 95
- Heckman, J. J. & Smith, J. (1999). The pre-programme dip and the determinants of participation in a social programme: Implications for simple programme evaluation strategies. *The Economic Journal*, 109(457), 313–348. 67, 95, 170
- Heckman, J. J. & Vytlacil, E. (2005). Structural equations, treatment effects and econometric policy evaluation. *Econometrica*, 73, 669–738. 129
- Heckman, J. J. & Willis, R. (1979). Reply to Mincer and Ofek (the distribution of lifetime labor force participation of married women). *Journal of Political Economy*, 87(1), 203–211. 170
- Heckscher, E. F. (1919). The effect of foreign trade on the distribution of income. *Ekonomisk Tidskrift*, 21(1), 497–512. 38, 42
- Heidenreich, M. (2012). The social embeddedness of multinational companies: A literature review. *Socio-Economic Review*, 10(3), 549–579. 106
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *The American Economic Review*, 94(1), 300–316. 104, 121, 126, 127, 167
- Henisz, W. (1998). *The Institutional Environment for International Investment: Safeguarding against state-sector opportunism and the opportunistic use of the state*. PhD thesis, University of California at Berkeley, Walter A. Haas School of Business. 7

## REFERENCES

---

- Henisz, W. (2003). The power of the Buckley and Casson thesis: The ability to manage institutional idiosyncrasies. *Journal of International Business Studies*, 34(2), 173–84. 30, 68
- Henisz, W. (2004). The institutional environment for international business. In P. Buckley (Ed.), *What is international business?* (1st ed.). (pp. 85–109). New York, USA: Palgrave MacMillan. 31
- Henisz, W. & Zelner, B. (2004). Explicating political hazards and safeguards: A transaction cost politics approach. *Industrial and Corporate Change*, 13(6), 901–915. 96
- Henisz, W. & Zelner, B. (2005). Legitimacy, interest group pressures and change in emergent institutions: The case of foreign investors and host country governments. *Academy of Management Review*, 30(2), 361–82. 70
- Hennart, J.-F. (1982). *A Theory of Multinational Enterprise* (1st ed.). Ann Arbor, MI, USA: University of Michigan Press. 29, 32, 34
- Hennart, J.-F. (1986). What is internalization? *Review of World Economics*, 122(4), 791–804. 32, 34
- Hennart, J.-F. (1993). Explaining the swollen middle: Why most transactions are a mix of market and hierarchy. *Organization Science*, 4(4), 529–547. 32, 34
- Hennart, J.-F. (2001). Theories of multinational enterprise. In A. M. Rugman & T. Brewer (Eds.), *The Oxford Handbook of International Business* (1st ed.). chapter 5, (pp. 127–149). Oxford University Press. 18, 29, 32
- Hennart, J.-F. & Park, Y. (1994). Location, governance, and strategic determinants of Japanese manufacturing investment in the United States. *Strategic Management Journal*, 15(6), 419–36. 57, 58, 59, 102
- Hitt, M., Hoskisson, R., & Kim, H. (1997). International diversification: Effects on innovation and firm performance in product-diversified firms. *Academy of Management Journal*, 40(4), 767–798. 102
- Hobson, C. (1914). *The export of capital* (1st ed.). London, UK: Constable. 22
- Hobson, J. (1902a). *Imperialism* (1st ed.). New York, USA: James Pott and Co. 18, 22, 35, 36, 42

## REFERENCES

---

- Hobson, J. A. (1902b). The scientific basis of imperialism. *Political Science Quarterly*, 17(3), 460–489. 22, 35, 42
- Hodgson, G. M. (2008). The concept of a routine. In M. C. Becker (Ed.), *The handbook of organizational routines* (1st ed.). (pp. 15–29). Cheltenham, UK: Edward Elgar. 130
- Hogan, P., Keesing, D., & Singer, A. (2001). The role of support services in expanding manufactured exports in developing countries. *Economic Development Institute, World Bank*, 310(53), 1–54. 126, 168
- Holburn, G. L. F. & Zelner, B. A. (2010). Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: Evidence from the global electric power generation industry. *Strategic Management Journal*, 31(12), 1290–1315. 151
- Hoopes, D., Madsen, T., & Walker, G. (2003). Guest editors' introduction to the special issue: Why is there a resource-based view? Toward a theory of competitive heterogeneity. *Strategic Management Journal*, 24(10), 889–902. 29
- Hope, O., Thomas, W., & Vyas, D. (2011). Financial credibility, ownership, and financing constraints in private firms. *Journal of International Business Studies*, 42(7), 935–57. 105
- Horst, T. (1972). Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: An empirical study. *The Review of Economics and Statistics*, 54(3), 258–266. 20, 57, 58, 59, 61, 62, 102
- Horstmann, I. J. & Markusen, J. R. (1987). Licensing versus direct investment: A model of internalization by the multinational enterprise. *Canadian Journal of Economics*, 20(3), 464–481. 104
- Hoshi, T., Kashyap, A., & Scharfstein, D. (1991). Corporate structure, liquidity, and investment: Evidence from Japanese industrial groups. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(1), 33–60. 105
- Hosmer, D. & Lemeshow, S. (1980). Goodness-of-fit tests for the multiple logistic regression model. *Communications in Statistics*, A9, 1043–1069. 120
- Hosmer, D. & Lemeshow, S. (2000). *Applied logistic regression*. Wiley-Interscience. 113, 120, 158, 161

## REFERENCES

---

- Hotho, J. J. & Pedersen, T. (2012). Beyond the “rules of the game”: Three institutional approaches and how they matter for international business. In G. Wood & M. Demirbag (Eds.), *Handbook Of Institutional Approaches To International Business* (1st ed.). chapter 10. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 19
- Hufbauer, G. C., Lakdawalla, D., & Malani, A. (1994). Determinants of direct foreign investment and its connection to trade. *UNCTAD Review*, 0(0), 39–51. 4
- Hufbauer, G. C. & Shelton-Erb, J. (1984). *Subsidies in international trade* (1st ed.). Washington, D.C., USA: Institute for International Economics. 4
- Huggins, R. & Johnston, A. (2010). Knowledge flow and inter-firm networks: The influence of network resources, spatial proximity and firm size. *Entrepreneurship & regional development*, 22(5), 457–484. 104, 122
- Hurrelmann, A., Leibfried, S., Martens, K., & Mayer, P. (2007). The golden-age nation state and its transformation: A framework for analysis. In A. Hurrelmann, S. Leibfried, K. Martens, & P. Mayer (Eds.), *Transforming the Golden-Age Nation State* (1st ed.). chapter 1. Palgrave MacMillan. 50
- Huselid, M. (1995). The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance. *Academy of Management Journal*, 38(3), 635–672. 104
- Hymer, S. H. (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. PhD thesis, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, USA. 8, 9, 18, 20, 21, 22, 28, 38, 39, 95, 149, 151, 168
- Hymer, S. H. (1970a). Economic forms in pre-colonial Ghana. *The Journal of Economic History*, 30(1), 33–50. 21, 37
- Hymer, S. H. (1970b). The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *The American Economic Review*, 60(2), 441–448. 3
- Ietto-Gillies, G. (2005). *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects* (1st ed.). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 22

## REFERENCES

---

- İmrohoroglu, S. & Kitao, S. (2012). Social security reforms: Benefit claiming, labor force participation, and long-run sustainability. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 4(3), 96–127. 170
- Ingram, P. & Silverman, B. (2002). Introduction. In P. Ingram & B. Silverman (Eds.), *The new institutionalism in strategic management* (pp. 1–30). Amsterdam, Netherlands: Elsevier. 6
- Inman, R. (1987). Markets, government, and the "new" political economy. In A. Auerbach & M. Feldstein (Eds.), *Handbook of Public Economics* (1st ed.), volume II chapter 12, (pp. 647–778). Amsterdam, New York, Oxford and Tokyo: North Holland. 105
- Irrarrazabal, A., Moxnes, A., & Opromolla, L. D. (2013). The margins of multinational production and the role of intrafirm trade. *Journal of Political Economy*, 121(1), 74–126. 127
- Itoh, M. & Kiyono, K. (1987). Welfare-enhancing export subsidies. *Journal of Political Economy*, 95(1), 115–137. 126, 168
- Iversen, C. (1935). *Aspects of the Theory of International Capital Movements* (1st ed.). Copenhagen, Denmark and London, UK: Ejner Munksgaard and Oxford University Press. 39, 42
- Javorcik, B. & Spatareanu, M. (2005). Disentangling FDI spillover effects: What do firm perceptions tell us? In T. Moran, E. Graham, & M. Blomström (Eds.), *Does Foreign Direct Investment Promote Development? New Methods, Outcomes and Policy Approaches* (1st ed.). chapter 3, (pp. 45–72). Washington, DC, USA: Peterson Institute. 170
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32. 103
- Johnson, H. (1965). Optimal trade intervention in the presence of domestic distortions. In R. Caves, H. Johnson, & P. B. Kenen (Eds.), *Trade, Growth and the Balance of Payments*. North-Holland Publishing Company. 105
- Johnson, H. (1968). Problems of efficiency in monetary management. *The Journal of Political Economy*, 76(5), 971–990. 8
- Jorgenson, D. (1963). Capital theory and investment behavior. *The American Economic Review*, 53(2), 247–259. 62
- Kaldor, N. (1934). The equilibrium of the firm. *The Economic Journal*, 44(173), 60–76. 51



## REFERENCES

---

- Kedia, B. & Chhokar, J. (1986). An empirical investigation of export promotion programs. *Columbia Journal of World Business*, 21, 13–20. 126
- Keesing, D. (1967). Outward-looking policies and economic development. *The Economic Journal*, 77(306), 303–320. 66
- Kerner, A. (2009). Why should i believe you? The costs and consequences of bilateral investment treaties. *International Studies Quarterly*, 53(1), pp. 73–102. 147
- Kimura, F. (2007). Foreign-owned versus domestically-owned firms: Economic performance in Japan. *Review of Development Economics*, 11(1), 31–48. 104
- Kimura, F. & Kiyota, K. (2006). Exports, FDI, and productivity: Dynamic evidence from Japanese firms. *Review of World Economics*, 142(4), 695–719. 104
- Kindleberger, C. (1969). *American Business Abroad* (1st ed.). New Haven, CT, USA: Yale University Press. 21
- Kline, R. (2010). *Principles and practice of structural equation modeling* (3rd ed.). New York, USA and London, UK: The Guilford Press. 134
- Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise* (1st ed.). Harvard University Press. 20, 24, 28
- Kobrin, S. J. (1997). The architecture of globalization: State sovereignty in a networked global economy. In J. H. Dunning (Ed.), *Governments, Globalization, and International Business* (1st ed.). chapter 5. Oxford, UK and NY, USA: Oxford University Press. 5
- Kogut, B. & Chang, S. (1991). Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States. *The Review of Economics and Statistics*, 73(3), 401–413. 9, 168
- Kogut, B. & Zander, U. (1993). Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 625–45. 30
- Kojima, K. (1982). Macro economic versus international business approaches to foreign direct investment. *Hotosubashi Journal of Economics*, 23(1), 1–18. 18
- Kokko, A. (2006). The home country effects of FDI in developed economies. *European Institute of Japanese Studies*, WP(225). 146

## REFERENCES

---

- Koksal, M. (2009). Organizational and exporting determinants affecting export promotion program awareness, utilization, and usefulness level. *Journal of Euromarketing*, 18(4), 219–232. 67, 69, 71, 150, 161
- Kolb, D. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*, volume 1. Prentice Hall. 54
- Kose, M. A., Prasad, E. S., & Terrones, M. E. (2009). Does financial globalization promote risk sharing? *Journal of Development Economics*, 89(2), 258–270. 51
- Kostova, T., Roth, K., & Dacin, T. (2008). Institutional theory in the study of MNCs: A critique and new directions. *Academy of Management Review*, 33(4), 994–1006. 19, 48, 170
- Kotabe, M. & Czinkota, M. (1992). State government promotion of manufacturing exports: A gap analysis. *Journal of International Business Studies*, 23(4), 637–658. 126, 168
- Kraaijenbrink, J., Spender, J., & Groen, A. (2010). The resource-based view: A review and assessment of its critiques. *Journal of Management*, 36(1), 349–372. 9, 130
- Kravis, I. & Lipsey, R. (1992). Sources of competitiveness of the United States and of its multinational firms. *The Review of Economics and Statistics*, 74(2), 193–201. 100
- Kravis, I. B. (1970). Trade as a handmaiden of growth: Similarities between the nineteenth and twentieth centuries. *The Economic Journal*, 80(320), 850–872. 66
- Krugman, P. R. (1994a). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28–44. 4
- Krugman, P. R. (1994b). The myth of Asia's miracle. *Foreign Affairs*, 73(6), 62–78. 5
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *International Economics: Theory and Policy* (9th ed.). Boston, MA, USA: Pearson. 3, 4, 128
- Kuhn, T. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions* (1st ed.). Chicago, IL, USA: University of Chicago Press. 54
- Laamanen, T. & Wallin, J. (2009). Cognitive dynamics of capability development paths. *Journal of Management Studies*, 46(6), 950–81. 70
- Laffont, J.-J. & Tirole, J. (1991). The politics of government decision-making: A theory of regulatory capture. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1089–1127. 141

## REFERENCES

---

- Laffont, J.-J. & Tirole, J. (1993). *A theory of incentives in procurement and regulation* (1st ed.). MIT press. 3
- Lai, H. & Zhu, S. (2006). U.S. exports and multinational production. *The Review of Economics and Statistics*, 88(3), 531–548. 127, 167
- Lambertini, L. (2006). The genesis of game theory and its role in industrial economics. In S. Labory & P. Bianchi (Eds.), *International Handbook on Industrial Policy* (1st ed.). chapter 20, (pp. 405–14). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 24
- Leamer, E. & Levinsohn, J. (1995). International trade theory: The evidence. In G. M. Grossman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics* (1st ed.), volume III chapter 26, (pp. 1339–1395). Amsterdam, The Netherlands and New York, USA: North-Holland. 45
- Lecraw, D. J. (1985). Hymer and public policy in LDCs. *The American Economic Review*, 75(2), 239–244. 22
- Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2010). Export promotion agencies: Do they work? *Journal of Development Economics*, 91(2), 257–265. 126
- Lee, C., Lee, K., & Pennings, J. M. (2001). Internal capabilities, external networks, and performance: A study on technology-based ventures. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 615–640. 19
- Lemeshow, S. & Hosmer, D. (1992). A review of goodness of fit statistics for the use in the development of logistic regression models. *American Journal of Epidemiology*, 115(115), 92–106. 113, 158, 161
- Lerner, A. P. (1934). The concept of monopoly and the measurement of monopoly power. *The Review of Economic Studies*, 1(3), 157–175. 38
- Levitt-Polanyi, K. (1982). A memoir: Stephen Hymer on the multinational corporation. *Review of the Fernand Braudel Center*, 6(2), 253–279. 22
- Lewis, H. (1974). Comments on selectivity biases in wage comparisons. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1145–55. 76
- Liao, T. (1994). *Interpreting Probability Models. Logit, Probit and other Generalized Linear Models* (1st ed.). Thousand Oaks, California, USA: Sage Publications (Quantitative Applications in the Social Sciences-101). 154

## REFERENCES

---

- Lien, Y., Piesse, J., Strange, R., & Filatotchev, I. (2005). The role of corporate governance in FDI decisions: Evidence from Taiwan. *International Business Review*, 14(6), 739–63. 57, 60, 61, 102
- Light, R. & Pillemer, D. (1984). *Summing Up: The Science of Reviewing Research*. Cambridge, MA, USA: Harvard University Press. 63
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 22(140), 55. 156
- Lim, L. Y. C. (1983). Singapore's success: The myth of the free market economy. *Asian Survey*, 23(6), 752–764. 5
- Lipsey, M. W. & Wilson, D. B. (2001). *Practical Meta-Analysis* (1st ed.). Thousand Oaks, CA, USA: Sage. 55
- Lipsey, R. (1995). Home-country effects of outward foreign direct investment. In M. Feldstein, J. Hines, & R. Hubbard (Eds.), *Taxing Multinational Corporations* (1st ed.). (pp. 7–12). Chicago, Illinois, USA and London, UK: Chicago University Press. 39
- Lipsey, R. (1997). Globalization and national government policies: An economist's view. In J. Dunning (Ed.), *Governments, Globalization, and International Business* (1st ed.). (pp. 73–113). Oxford, UK: Oxford University Press. 102
- Lipsey, R. (2004). Home and host country effects of FDI. In R. Baldwin & L. Winters (Eds.), *Challenges to Globalization* (pp. 333–79). Chicago: University of Chicago Press. 102
- Lipsey, R., Ramstetter, E., & Blomström, M. (2000). Outward FDI and parent exports and employment: Japan, the United States, and Sweden. *Global Economy Quarterly*, 1(4), 285–302. 127, 167
- Lipsey, R. & Weiss, M. (1981). Foreign production and exports in manufacturing industries. *The Review of Economics and Statistics*, 63(4), 488–494. 170
- Lipsey, R. L. & Mucchielli, J.-L. (2002). *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade and Technology* (1st ed.). London, UK: Routledge. 100
- Long, J. & Freese, J. (2006). *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using STATA* (2nd ed.). College Station, Texas, USA: STATA Press. 154

## REFERENCES

---

- Loungani, P., Mody, A., Razin, S., & Sadka, E. (2003). The role of information in driving FDI: Theory and evidence. *Scottish Journal of Political Economy*, 50(49), 546–543. 103, 131
- Louri, H., Papanastassiou, M., & Lantouris, J. (2000). FDI in the EU periphery: A multinomial logit analysis of Greek firm strategies. *Regional Studies*, 34(5), 419–27. 57, 58, 60
- Love, I. (2003). Financial development and financing constraints: International evidence from the structural investment model. *Review of Financial Studies*, 16(3), 765–91. 105
- Lundan, S. (2011). The coevolution of transnational corporations and institutions. *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 18(2), 639–663. 18, 31, 46, 47, 48
- Luo, Y. & Mezias, J. (2002). Liabilities of foreignness: Concepts, constructs, and consequences. *Journal of International Management*, 8(3), 217–21. 168
- Luo, Y., Xue, Q., & Han, B. (2010). How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, 45(1), 68–79. 4, 129, 147, 174
- Luxemburg, R. (1913). *The Accumulation of Capital* (1st ed.). Routledge and Kegan Paul Ltd. 36, 42
- Magee, S. (1976). Technology and the appropriability theory of the multinational corporation. In J. Bhajwati (Ed.), *The New International Economic Order*. MIT Press. 20, 25, 28, 59
- Magee, S. (1977). Information and multinational corporations: An appropriability theory of direct foreign investment. In S. Bhagwathy (Ed.), *The New International Economic Order* (pp. 317–340). MIT Press. 25, 28
- Magee, S. (1981). The appropriability theory of the multinational corporation. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 458(1), 123–135. 25, 28
- Magee, S. (2008). Information and the multinational corporation: An appropriability theory of direct foreign investment. In J. A. Krug & J. D. Daniels (Eds.), *Multinational Enterprise Theory* (1st ed.), volume II: Internationalization Process of MNE (Appropriability and Internalization Theories) chapter 25. Sage. 25, 28
- Majone, G. (2001). Nonmajoritarian institutions and the limits of democratic governance: A political transaction-cost approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 157(1), 57–78. 31

## REFERENCES

---

- Malmberg, A., Sölvell, O., & Zander, I. (1996). Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness. *Geografiska Annaler*, 78 B(2), 85–97. 104
- Manners, I. (2009). The social dimension of EU trade policies: Reflections from a normative power perspective. *European Foreign Affairs Review*, 14(5), 745–762. 128
- Manova, K. (2013). Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade. *The Review of Economic Studies*, 80(2), 711–744. 105
- Marglin, S. A. (1963). The opportunity costs of public investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 77(2), 274–289. 142
- Mariotti, S., Piscitello, L., & Elia, S. (2010). Spatial agglomeration of multinational enterprises: The role of information externalities and knowledge spillovers. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 519–38. 107
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91. 21, 26
- Markowitz, H. (1959). *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments* (1st ed.). New York, USA: John Wiley and Sons. 26
- Markus, K. (2010). Structural equations and causal explanations: Some challenges for causal SEM. *Structural Equation Modeling*, 17(4), 654–676. 126
- Markusen, J. R. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169–189. 39
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade* (1st ed.). Cambridge, MA, USA and London, UK: MIT Press. 39
- Markusen, J. R. & Venables, A. (1995). Multinational firms and the new trade theory. *National Bureau of Economic Research, Working Paper Series*(5036). 39
- Markusen, J. R. & Venables, A. J. (1998). Multinational firms and the new trade theory. *Journal of International Economics*, 46(2), 183–203. 39
- Markusen, J. R. & Venables, A. J. (1999). Multinational firms, skilled labor and real wages. In R. Baldwin (Ed.), *Dynamic Issues in Applied Commercial Policy Analysis* (1st ed.). (pp. 138172). Cambridge, UK: Cambridge University Press. 146

## REFERENCES

---

- Marshall, A. (1879). *Pure Theory of Foreign Trade: The Pure Theory of Domestic Values* (1st ed.). A.M. Kelley. 22
- Marshall, A. (1919). *Industry and Trade* (1st ed.), volume I. Cosimo, Inc. 107
- Marshall, A. & Marshall, M. P. (1879). *Economics of Industry* (1st ed.). Macmillan and co. 22
- Martincus, C. & Carballo, J. (2008). Is export promotion effective in developing countries? Firm level evidence on the intensive and extensive margins of exports. *Journal of International Economics*, 76(1), 89–106. 67, 100, 101, 126, 168
- Martincus, C. & Carballo, J. (2010). Beyond the average effects: The distributional impacts of export promotion programs in developing countries. *Journal of Development Economics*, 92(2), 201–214. 126
- Martincus, C. & Carballo, J. (2012). Export promotion activities in developing countries: What kind of trade do they promote? *Journal of International Trade & Economic Development*, 4(1), 539–578. 126
- Marx, K. (1867). *Das Kapital: Kritik der Politischen Oekonomie* (1st ed.). Verlag van Otto Meissner. 19
- Mason, E. S. (1939). Price and production policies of large scale enterprises. *The American Economic Review*, 29, 61–74. 8
- Mason, E. S. (1956). Market power and business conduct: Some comments. *The American Economic Review*, 46(2), 471–481. 21
- Massa, S. & Testa, S. (2008). Innovation and SMEs: Misaligned perspectives and goals among entrepreneurs, academics, and policy makers. *Technovation*, 28(7), 393–407. 174
- Mattsson, A. (1972). *The Effects of Trade Barriers on the Export Firm*. PhD thesis, Department of Business Studies, Uppsala University. 126
- McAllister, G. & Sauvant, K. P. (2012). Foreign direct investment by emerging economy multi-nationals: Coping with the global crisis. In M. Marinov & S. Marinova (Eds.), *Emerging Economies and Firms in the Global Crisis* (1st ed.). chapter 2. Houndmills, Basingstoke, UK and New York, USA: Palgrave MacMillan. 4



## REFERENCES

---

- McEvily, B. & Zaheer, H. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic management journal*, 20(12), 1133–1156. 168
- McKiernan, P. (1992). *Strategies of Growth: Maturity, Recovery, and Internationalization* (1st ed.). London, UK: Routledge. 20
- McManus, J. (1972). The theory of international firm. In G. Paquet (Ed.), *The Multinational Firm and The Nation State* (1st ed.). (pp. 66–93). Ontario, Canada: Collier-Macmillan. 32
- Meier, R. & Pilgrim, M. (1994). Policy-induced constraints on small enterprise development in asian developing countries. *Small Enterprise Development*, 5(2), 32–8. 69
- Messerlin, P. (2001). *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s* (1st ed.). Washington, D.C., USA: Institute for International Economics. 4
- Meyer, K. (2003). FDI spillovers in emerging markets: A literature review and new perspectives. *DRC Working Paper, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, No. 15*. 18
- Meyer, K., Estrin, S., Bhaumik, S., & Peng, M. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61–80. 19
- Millimet, D. & Kumas, A. (2009). It's all in the timing: Assessing the impact of bilateral tax treaties on U.S. fdi activity. In K. Sauvart & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 22. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Modigliani, F. & Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48, 261–297. 62
- Moini, A. (1998). Small firms exporting: How effective are government export assistance programs? *Journal of Small Business Management*, 36(1), 1–15. 126, 150
- Mondria, J. & Quintana-Domeque, C. (2013). Financial contagion and attention allocation. *The Economic Journal*, 123(568), 429–454. 72
- Moran, T. (2009a). American multinationals and American economic interests: New dimensions to an old debate. *Peterson Institute for International Economics, WP 09(3)*, 1–22. 4, 129

## REFERENCES

---

- Moran, T. (2009b). What policies should developing country governments adopt toward outward FDI: Lessons from the experience of developed countries. In K. Sauvant (Ed.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?* (1st ed.). chapter 13, (pp. 271–98). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 5, 100, 146, 174
- Morris, M. H., Davis, D. L., & Allen, J. W. (1994). Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 65–89. 7
- Moser, C., Nestmann, T., & Wedow, M. (2008). Political risk and export promotion: Evidence from Germany. *The World Economy*, 31(6), 781–803. 168
- Mukherjee, D. & Kedia, B. L. (2012). Offshoring and MNC strategy. In A. Verbeke & H. Merchant (Eds.), *Handbook Of Research On International Strategic Management* (1st ed.). chapter 21. Cheltenham, UK: Edward Elgar. 146
- Munch, J. & Skipper, L. (2008). Program participation, labor force dynamics, and accepted wage rates. In D. Millimet, J. Smith, & E. Vytlačil (Eds.), *Modelling and Evaluating Treatment Effects in Econometrics* (1st ed.), volume 21 of *Advances in Econometrics* chapter 8, (pp. 197–262). Oxford, UK and Amsterdam, The Netherlands and San Diego, CA, USA: JAI Press. 170
- Mundell, R. A. (1961). A theory of optimum currency areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657–665. 39
- Navaretti, G. B. & Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy* (1st ed.). Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. 170
- Nelson, R. (1959). The simple economics of basic scientific research. *The Journal of Political Economy*, 67(3), 297–306. 54
- Nelson, R. (1995). Recent evolutionary theorizing about economic change. *The Journal of Economic Literature*, 33(1), 48–90. 19
- Nelson, R. & Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change* (1st ed.). Harvard University Press. 19

## REFERENCES

---

- Nelson, R. R. (1996). The evolution of comparative or competitive advantage: A preliminary report on a study. *Industrial and Corporate Change*, 5(2), 597–617. 19
- Neuberg, L. (2003). Causality: Models, reasoning, and inference by judea pearl. *Econometric Theory*, 19, 675–685. 126
- Neumayer, E. & Spess, L. (2009). Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries? In K. Sauvart & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 7. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Nichols, A. (1964). The opportunity costs of public investment: Comment. *The Quarterly Journal of Economics*, 78(3), 499–505. 142
- Nordhaug, O. & Gronhaug, K. (1994). Competences as resources in firms. *International Journal of Human Resource Management*, 5(1), 89–106. 62
- North, D. (1986). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 142(1), 230–237. 19
- North, D. (1990a). Institutions and a transaction-cost theory of exchange. *Perspectives on positive political economy*, 182, 191. 19
- North, D. (1990b). *Institutions, institutional change and economic performance* (1st ed.). Cambridge, UK: Cambridge University Press. 9, 19
- Nurkse, R. (1933). Causes and effects of capital movements. In J. Dunning (Ed.), *International Investment* (1st (1970) ed.). (pp. 97–115). Middlesex: Penguin Books. 39, 42
- Odagiri, H. & Yasuda, H. (1996). The determinants of overseas R&D by Japanese firms: An empirical study at the industry and company levels. *Research Policy*, 25, 1059–79. 56, 57, 58, 59
- OECD (2007). OECD framework for the evaluation of SME and entrepreneurship policies and programmes. Technical report, OECD, Paris, France. 149, 150
- OECD (2009). Evaluation of programmes concerning education for entrepreneurship. Technical report, OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD. 67

## REFERENCES

---

- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade* (1st ed.). Cambridge, Massachusetts, USA: Harvard University Press. 38, 42
- Olson, H.-C. (1975). *Studies in Export Promotion: Attempts to Evaluate Export-Stimulation Measures for the Swedish Textile and Clothing Industries*. PhD thesis, Department of Business Studies, Uppsala University. 126, 168
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Goods* (1st ed.). Cambridge, MA, USA: Harvard University Press. 3
- Orcutt, G. & Orcutt, A. (1968). Incentive and disincentive experimentation for income maintenance policy purposes. *The American Economic Review*, 58(4), 754–772. 18
- Oxelheim, L. & Wihlborg, C. (1995). Measuring macroeconomic exposure: The case of Volvo cars. *European Financial Management*, 1(3), 241–263. 146
- Ozawa, T. (1978). Japan's multinational enterprise: The political economy of outward dependency. *World Politics*, 30(4). 19, 48
- Ozawa, T. (1992). Foreign direct investment and economic development. *Transnational Corporations*, 1(1), 27–54. 19, 40, 46, 48
- Ozawa, T. (1996). Japan: The macro-IDP, meso-IDPs, and the technology development path (TDP). In J. Dunning & R. Narula (Eds.), *Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring* (pp. 142–73). London, UK: Routledge. 40, 44, 46
- Ozawa, T. (2013). The dynamics of multinational corporation-impacted comparative advantage: Relevancy to Ricardos view on cross-border investment and Samuelsons skepticism about globalization. *Center for Japanese and Economy and Business - Columbia University*, WP(319), 1–16. 128
- Ozawa, T. & Castello, S. (2001). Toward an international business paradigm of endogenous growth: Multinationals and governments as co-endogenisers. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 211–28. 44, 46
- Ozawa, T. & Castello, S. (2003). FDI and endogenous growth: IB perspectives. In J. Cantwell & R. Narula (Eds.), *International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework* (pp. 74–90). New York, USA: Routledge. 44, 46

## REFERENCES

---

- Ozturk, I. (2007). Foreign direct investment-growth nexus: A review of the recent literature. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 4(2), 79–98. 18, 44, 45
- Pain, N. & Wakelin, K. (1998). Export performance and the role of foreign direct investment. *Manchester School*, 66(3), 62–88. 127, 167
- Panagariya, A. (2000). Evaluating the case for export subsidies. *World Bank, Policy Research Working Paper*, 2276. 126
- Parry, T. (1977). The international operations of national firms: A study of direct foreign investment by Stephen Herbert Hymer. *Journal of Political Economy*, 85(5), 1096–1098. 21
- Pecorino, P. (1999). Endogenous export subsidies as a revenue-seeking activity: Some implications for the evolution of protection. *The Canadian Journal of Economics*, 32(3), 785–798. 143
- Peltzman, S. (1976). Towards a more general theory of regulation. *Journal of Law*, 19(2), 211–240. 3
- Peng, M., Lee, S., & Wang, D. (2005). What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness. *The Academy of Management Review*, 30(3), 622–633. 27
- Peng, M., Sun, S., Pinkham, B., & Chen, H. (2009). The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *The Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63–81. 19
- Peng, M., Wang, D., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920–936. 5, 9, 17, 18, 19, 29, 35
- Peng, M. W. (2004). Identifying the big question in international business research. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 99–108. 168
- Penrose, E. T. (1955). Research in the business firm: Limits to the growth and size. *The American Economic Review*, 45(2), 531–543. 29
- Penrose, E. T. (1956). Foreign investment and the growth of the firm. *The Economic Journal*, 66(262), 220–235. 8, 66

## REFERENCES

---

- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm* (1st ed.). New York, USA: Wiley. 29, 72, 100
- Perraton, J. (2003). The scope and implications of globalisation. In J. Michie (Ed.), *Handbook of Globalisation* (1st ed.). (pp. 37–60). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 5
- Pesaran, M. H. (1973). The small sample problem of truncation remainders in the estimation of distributed lag models with autocorrelated errors. *International Economic Review*, 14(1), 120–131. 86
- Peteraf, M. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 79–92. 8, 29
- Pfaffermayr, M. (1996). Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing: Substitutes or complements? *Review of World Economics*, 132(3), 501–522. 127
- Pfaffermayr, M. (2004). Export orientation, foreign affiliates, and the growth of Austrian manufacturing firms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 54(3), 411–423. 70, 127, 167
- Phelps, D. M. (1936). *Migration of industry to South America* (1st ed.). New York, USA: McGraw-Hill. 20
- Pigou, A. C. (1920). *Economics of Welfare* (1st ed.). London, UK: Macmillan and Co. 22
- Plumper, T., Schneider, C., & Troeger, V. (2005). The politics of EU Eastern enlargement: Evidence from a Heckman selection model. *British Journal of Political Science*, 36(1), 17–38. 78, 167
- Popper, K. (1972). *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach* (1st ed.). Oxford, UK: Oxford University Press. 54
- Porter, M. (1979). The structure within industries and companies' performance. *The Review of Economics and Statistics*, 61(2), 214–227. 8
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (1st ed.). The Free Press. 8

## REFERENCES

---

- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations* (1st ed.). New York, USA: Free Press. 9
- Porter, M. E. (1981). The contributions of industrial organization to strategic management. *Academy of management review*, 6(4), 609–620. 8
- Posner, R. A. (2009). *A failure of capitalism: The crisis of '08 and the descent into depression* (1st ed.). Harvard University Press. 36
- Powell, W. & DiMaggio, P. (1991). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago, IL, USA: University of Chicago Press. 9
- Pradhan, J. (2004). The determinants of outward foreign direct investment: A firm-level analysis of Indian manufacturing. *Oxford Development Studies*, 32(4), 619–39. 57, 58, 59, 61, 102
- Rabe-Hesketh, S. & Skrondal, A. (2008). *Multilevel and longitudinal modeling using Stata* (1st ed.). STATA press. 154
- Ramamurti, R. (2001). Finance minister Yashwant Sinha on India's changing role in the world economy. *Academy of Management Executive*, 15(2), 8–12. 101
- Ramamurti, R. (2004). Developing countries and MNEs: Extending and enriching the research agenda. *Journal of International Business Studies*, 35(4), 277–83. 96
- Ramcharran, H. (1999). Foreign direct investment and country risk: Further empirical evidence. *Global Economic Review*, 28(3), 49–59. 151
- Ramondo, N. & Rodríguez-Clare, A. (2013). Trade, multinational production, and the gains from openness. *Journal of Political Economy*, 121(2), pp. 273–322. 126, 127, 167
- Ramsey, E. & Bond, D. (2007). Evaluating public policy formations and support mechanisms for technological innovation. *International Review of Applied Economics*, 21(3), 403–418. 105
- Rasiah, R., Gammeltoft, P., & Jiang, Y. (2010). Home government policies for outward FDI from emerging economies: Lessons from Asia. *International Journal of Emerging Markets*, 5(3/4), 333–357. 147
- Razin, A. & Sadka, E. (2007). *Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows* (1st ed.). Princeton, NJ, USA: Princeton University Press. 5



## REFERENCES

---

- Reeb, D., Kwok, C., & Baek, H. (1998). Systematic risk of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies*, 29(2), 263–79. 106
- Remer, C. F. (1933). *Foreign investment in China*. New York: Macmillan. Howard Fertig. 5, 54
- Ren, B., Liang, H., & Zheng, Y. (2012). An institutional perspective and the role of the state for Chinese OFDI. In I. Alon, M. Fetscherin, & P. Gugler (Eds.), *Chinese International Investments* (1st ed.). chapter 1, (pp. 11–37). Palgrave Macmillan. 51
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1st ed.). London, UK: John Murray. 38
- Richards, T. J., Ispelen, P. V., & Kagan, A. (1997). A two-stage analysis of the effectiveness of promotion programs for U.S. apples. *American Journal of Agricultural Economics*, 79(3), 825–837. 126
- Rodrik, D. (2008). Second-best institutions. *The American Economic Review*, 98(2), 100–104. 23
- Rodrik, D. (2010). Making room for China in the world economy. *The American Economic Review*, 100(2), 89–93. 129
- Rosamond, B. (2003). Babylon and on? Globalization and international political economy. *Review of International Political Economy*, 10(4), pp. 661–671. 5
- Rose, A. (2007). The foreign service and foreign trade: Embassies as export promotion. *The World Economy*, 30(1), 22–38. 126
- Rose-Ackerman, S. (2009). The global BITs regime and the domestic environment for investment. In K. Sauvart & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 11. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Rosenzweig, P. & Singh, J. (1991). Organizational environments and the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 16(2), 340–61. 9
- Rugman, A. M. (1975). Motives for foreign investment: The market imperfections and risk diversification hypotheses. *Journal of World Trade Law*, 9, 567–573. 26, 28

## REFERENCES

---

- Rugman, A. M. (1976). Risk reduction by international diversification. *Journal of International Business Studies*, 7(2), 75–80. 26, 28
- Rugman, A. M. (1977). Risk, direct investment and international diversification. *Review of World Economics*, 113, 487–499. 26, 28
- Rugman, A. M. (1979). *International Diversification and the Multinational Enterprise* (1st ed.). Lexington, Massachusetts, USA: Lexington Books. 26, 28
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (1998). Multinational enterprises and public policy. *Journal of International Business Studies*, 29(1), 115–136. 167, 171
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2002). Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management. *Strategic Management Journal*, 23(8), 769–80. 29
- Rumelt, D. (1984). Towards a strategic theory of the firm. In R. Langlois, F. Yu, & P. Robertson (Eds.), *Alternative Theories Of The Firm*, volume 154 (pp. 286–00). Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. 8, 29, 72
- Sakakibara, M. & Porter, M. E. (2001). Competing at home to win abroad: evidence from Japanese industry. *Review of Economics and Statistics*, 83(2), 310–322. 8
- Salacuse, J. & Sullivan, N. (2009). Do BITs really work: An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain. In K. Sauvant & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 5. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Sambharya, R., Kumaraswamy, A., & Banerjee, S. (2005). Information technologies and the future of the multinational enterprise. *Journal of International Management*, 11(2), 143–161. 107
- Sauvant, K. (2009). The rise up TNCs from emerging markets: The issues. In K. Sauvant (Ed.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?* (1st ed.). chapter 1, (pp. 3–14). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 4
- Schiavo, S. (2007). Common currencies and FDI flows. *Oxford Economic Papers*, 59(3), 536–60. 41

## REFERENCES

---

- Schilder, A. (2000). *Government Failures and Institutions in Public Policy Evaluation: The Case of Dutch Technology Policy* (1st ed.). Amsterdam, Holland: Van Gorcum and Company. 67, 69
- Schwartz, H. (2002). Hobson's voice: American internationalism, Asian development, and global macroeconomic imbalances. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(2), pp. 331–351. 36
- Schwartz, W. F. & Harper Jr., E. W. (1971). Regulation of subsidies affecting international trade. *The Michigan Law Review*, 70, 831–851. 3
- Scott, R. (2004). Institutional theory. In G. Ritzer (Ed.), *Encyclopedia of Social Theory* (pp. 408–14). Thousand Oaks, CA, USA: Sage. 9
- Scott, W. (1995). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA, USA: Sage Publications. 9, 19
- Scott, W. & Christensen, S. (1995). Conclusion: Crafting a wider lens. In W. Scott & S. Christensen (Eds.), *The institutional Construction of Organizations: International and Longitudinal Studies*. Thousand Oaks, CA, USA: Sage. 19
- Scott, W. R. (1991). Unpacking institutional arguments. In P. J. DiMaggio & W. W. Powell (Eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (1st ed.). chapter 7. Chicago, IL, USA: University Of Chicago Press. 19
- Scott, W. R. (1992). *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems* (1st ed.). Prentice Hall. 19
- Scott, W. R. (2005). Institutional theory: Contributing to a theoretical research program. In *Great minds in management: The process of theory development* (1st ed.). chapter 22, (pp. 460–484). Oxford, UK: Oxford University Press. 19, 48
- Scott-Kennel, J. & Enderwick, P. (2005). FDI and inter-firm linkages: Exploring the black box of the investment development path. *Transnational Corporations*, 14(1), 105–137. 44
- Sethi, D. & Guisinger, S. (2002). Liability of foreignness to competitive advantage: How multinational enterprises cope with the international business environment. *Journal of International Management*, 8(3), 223–240. 168

## REFERENCES

---

- Sethi, D. & Judge, W. (2009). Reappraising liabilities of foreignness within an integrated perspective of the costs and benefits of doing business abroad. *International Business Review*, 18(4), 404–416. 103, 131, 168
- Severn, A. (1974). Investor evaluation of foreign and domestic risk. *Journal of Finance*, 29(2), 545–550. 26
- Sheldon, I. M., Pick, D. H., & McCorriston, S. (2001). Export subsidies and profit-shifting in vertical markets. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 26(1), 125–141. 126
- Skaksen, M. R. (2005). Should governments subsidise inward foreign direct investment? *The Scandinavian Journal of Economics*, 107(1), 123–140. 101
- Spence, M. (1999). *Evaluating Export Promotion Programmes UK Overseas Trade Missions and Export Performance*. PhD thesis, Middlesex University Business School, Middlesex University. 168
- Spence, M. (2003). Evaluating export promotion programmes: UK overseas trade missions and export performance. *Small Business Economics*, 30(1), 83–103. 67, 126
- Spence, M. & Crick, D. (2001). An investigation into UK firms' use of trade missions. *Marketing Intelligence & Planning*, 19(7), 464–74. 72
- Stal, E. & Cuervo-Cazurra, A. (2011). The investment development path and FDI from developing countries: the role of pro-market reforms and institutional voids. *Latin American Business Review*, 12(3), 209–231. 44
- Stephan, M. & Pfaffmann, E. (2001). Detecting the pitfalls of data on foreign direct investment: Scope and limits of FDI data. *Management International Review*, 41(2), 189–218. 61
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics*, 2(1), 3–21. 3
- Stigler, S. M. (1974). Studies in the history of probability and statistics. xxxiii Cauchy and the Witch of Agnesi: An Historical Note on the Cauchy Distribution. *Biometrika*, 61(2), pp. 375–380. 7
- Stiglitz, J. (1998). Distinguished lecture on economics in government: The private uses of public interests: Incentives and institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 3–22. 171

## REFERENCES

---

- Stiglitz, J. (2009). The need for an adequate international framework for FDI. In K. Sauvant (Ed.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?* (1st ed.). chapter 15, (pp. 319–32). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 4
- Stiglitz, J. E. (1975). The theory of screening, education, and the distribution of income. *The American Economic Review*, 65(3), 283–300. 70
- Stiglitz, J. E. (2000). The contributions of the economics of information to twentieth century economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1441–1478. 144
- Stobaugh, R. & Hayes, R. (1976). *Nine Investments abroad and their impact at home: Case studies on multinational enterprises and the US economy* (1st ed.). Boston, USA: Harvard Business School Press. 21
- Storey, D. (1999). Six steps to heaven: Evaluating the impact of public policies to support small businesses in developed economies. In D. Sexton & H. Landstrom (Eds.), *The Blackwell Handbook Of Entrepreneurship* (1st ed.). (pp. 176–193). Oxford, UK: Blackwell Publishing. 67
- Storey, D. (2005). Entrepreneurship, small and medium sized enterprises and public policies. In Z. Acs & D. Audretsch (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* (1st ed.), International Handbook Series on Entrepreneurship chapter 18, (pp. 473–514). Springer. 126, 167
- Storey, D. J. & Tether, B. S. (1998). Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union. *Research Policy*, 26(9), 1037–1057. 4, 126
- Su, Y.-S., Tsang, E. W., & Peng, M. W. (2009). How do internal capabilities and external partnerships affect innovativeness? *Asia Pacific Journal of Management*, 26(2), 309–331. 19
- Subramanian, A. & Wei, S. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, 72(1), 151–75. 41
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20, 571–610. 9
- Sunesen, E., Jespersen, S., & Thelle, M. (2010). *Impacts of EU Outward FDI. Final Report*. Copenhagen Economics. 146

## REFERENCES

---

- Svetličič, M. (2007). Outward foreign direct investment by enterprises from Slovenia. *Transnational Corporations*, 16(1), 55–88. 103
- Takalo, T., Tanayama, T., & Toivanen, O. (2013). Estimating the benefits of targeted R&D subsidies. *The Review of Economics and Statistics*, 95(1), 255–272. 94
- Tallman, S. & Li, J. (1996). Effects of international diversity and product diversity on the performance of multinational firms. *Academy of Management Journal*, 39(1), 179–196. 71, 102
- Tallon-Baudry, C. (2004). Attention and awareness in synchrony. *Trends in cognitive sciences*, 8(12), 523–525. 71
- Tan, D. & Meyer, K. (2010). Business groups' outward FDI: A managerial resources perspective. *Journal of International Management*, 16(2), 154–164. 44
- te Velde, D. W. (2007). Understanding developed country efforts to promote foreign direct investment to developing countries: The example of the United Kingdom. *Transnational Corporations*, 16(3), 83–104. 101, 148, 150
- Teece, D. (1977a). Time-cost tradeoffs: Elasticity estimates and determinants for international technology transfer projects. *Management Science*, 23(8), 830–7. 104
- Teece, D. (1983). New findings in technology-transfer, productivity and economic policy. *Research Management*, 26(2), 11–20. 31
- Teece, D. (2006). Reflections on the Hymer thesis and the multinational enterprise. *International Business Review*, 15(2), 124–39. 22
- Teece, D. (2011). Management and governance of the business enterprise: Agency, contracting, and capabilities perspectives. In D. Mueller (Ed.), *Oxford Handbook of Capitalism*. Oxford University Press. 102
- Teece, D. J. (1976). *The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer* (1st ed.). Ballinger. 31
- Teece, D. J. (1977b). Technology transfer by multinational firms: The resource cost of transferring technological know-how. *The Economic Journal*, 87(346), 242–261. 29, 31, 32, 34
- Teece, D. J. (1980). The diffusion of an administrative innovation. *Management Science*, 26(5), 464–470. 31

## REFERENCES

---

- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533. 10, 29
- Terpstra, V. & Yu, C.-M. (1988). Determinants of foreign investment of u.s. advertising agencies. *Journal of International Business Studies*, 19(1), pp. 33–46. 57, 58, 103
- Tiessen, J. H. (1997). Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research. *Journal of Business Venturing*, 12(5), 367–384. 7
- Tiffany, J., Exner-Cortens, D., & Eckenrode, J. (2012). A new measure for assessing youth program participation. *Journal of Community Psychology*, 40(3), 277–91. 170
- Tihanyi, L., Griffith, D., & Russell, C. (2005). The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification, and MNE performance: A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 36(3), 270–283. 151
- Tobin, J. (1958). Liquidity preference as behaviour towards risk. *Review of Economic Studies*, 25(2), 65–86. 26, 94
- Tobin, J. & Rose-Ackerman, S. (2005). Foreign direct investment and the business environment in developing countries: The impact of bilateral investment treaties. *Yale University Law and Economics Research Paper*, WP(293), 1–52. 147
- Todo, Y. (2011). Quantitative evaluation of the determinants of export and FDI: Firm-level evidence from Japan. *The World Economy*, 34(3), 355–381. 57, 58, 59, 60, 102
- Tomiura, E. (2007). Foreign outsourcing, exporting, and FDI: A productivity comparison at the firm level. *Journal of International Economics*, 72, 113–127. 5, 104
- Torres, M., Varum, C., & Figueira de Lemos, F. (2012). Firm-level determinants of outward foreign direct investment: A systematic review of the empirical literature. In *New Global Developments and the Changing Geography of International Business, Academy of International Business (UK & Ireland) Chapter*. 53
- Torres, M. M. & Clegg, L. J. (2013a). Pro-internationalization policies, risk externalization and firms' addictive behavior. In *International Business, Institutions and Performance after the Financial Crisis*. 125



## REFERENCES

---

- Torres, M. M. & Clegg, L. J. (2013b). Theories of the MNE: Framing a political science-based approach. In *International Business, Institutions and Performance after the Financial Crisis*. 17
- Torres, M. M., Figueira de Lemos, F., & Fidas, P. (2012). Between neighbors' heat and colonial ties' comfort: Does distance really matter? In A. Hadjikhani, P. Ghauri, & U. Elg (Eds.), *Business, Society and Politics: Multinationals in Emerging Markets* (1st ed.), volume 28 chapter 6, (pp. 105–130). Emerald. 107, 116
- Torres, M. M., Varum, C., & Clegg, L. J. (2013). Public support incentives, sources of competitive advantage and modes of international operation. In *Proceedings of the 10 th International Conference Developments in Economic Theory and Policy*, Bilbao, Spain. 125
- Torres, M. M. & Varum, C. A. (2011a). The existence of foreign direct investment in light of firms' endogenous and exogenous competencies. In *European International Business Association Conference*, Bucharest, Romania. 99
- Torres, M. M. & Varum, C. A. (2011b). Inside the entrepreneur's mind: The perceived importance of public support to outward foreign direct investments. In *European International Business Association Conference*, Bucharest, Romania. 145
- Torres, M. M. & Varum, C. A. (2012). Firm's capabilities, public support and foreign direct investment. In R. Van Tulder, A. Verbeke, & L. Voinea (Eds.), *New Policy challenges for European Multinationals* (1st ed.), Progress in International Business Research chapter 3, (pp. 59–85). Emerald. ISSN: 1745-8862. 99
- Torres, M. M., Varum, C. A., & Bannò, M. (2011a). The use of public support on internationalization activities: Evidence from a Heckman selection model. In *Iberian International Business Conference*, Lisbon, Portugal. 65
- Torres, M. M., Varum, C. A., & Bannò, M. (2011b). The use of public support on internationalization activities: Firms' competencies and internationalization requirements. In *International Conference on Business, Economics and Tourism Management*, Dubai, United Arab Emirates. 145
- Torres, M. M., Varum, C. A., & Bannò, M. (2011c). The use of public support to internationalization activities: Evidence from a Heckman selection model. In *European International Business Association Conference*, Bucharest, Romania. 65

## REFERENCES

---

- Torres, M. M., Varum, C. A., Clegg, L. J., & Wang, E. (2012). Understanding the use of public supports for internationalisation. In *Emerging Multinationals: Outward Investment from Emerging Economies*. Copenhagen Business School. 65
- Tullock, G. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Economic Inquiry*, 5(3), 224–232. 7
- UNCTAD (2001a). Home country measures. Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 4, 100, 101, 132
- UNCTAD (2001b). World investment report 2001: Promoting linkages. Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 148, 150
- UNCTAD (2006). Outward FDI stock, by host region and economy, 1980-2005 (world investment report 2006). Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 129
- UNCTAD (2007). Bilateral investment treaties 1995-2006: Trends in investment rulemaking. Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 147
- UNCTAD (2009). The impact on foreign direct investment of BITs. In K. Sauvant & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 12. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- UNCTAD (2009). Latest developments in investor-state dispute settlement. Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 100
- UNCTAD (2012). World investment report 2012: Towards a new generation of investment policies, New York, USA and Geneva, Switzerland: United Nations. Technical report, United Nations, New York, USA and Geneva, Switzerland. 100, 164
- Vachani, S. (2005). Problems of foreign subsidiaries of SMEs compared with large companies. *International Business Review*, 14(4), 415–439. 131
- Van Tongeren, W. (1998). Microsimulation of corporate response to investment subsidies. *Journal of Policy Modeling*, 20(1), 55–75. 72, 150, 164
- van Tulder, R. & Vettas, N. (2003). Foreign direct investment and exports with growing demand. *Review of Economic Studies*, 70(3), 629–648. 127

## REFERENCES

---

- Varum, C. A. & Piscitello, L. (2011). The role of public policy in strengthening innovation through internationalization. In M. G. Colombo, L. Grilli, L. Piscitello, & C. Rossi-Lamastra (Eds.), *Science And Innovation Policy For The New Knowledge Economy* (1st ed.), Research and Innovation Policy in Europe chapter 7, (pp. 162–182). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar. 4, 26
- Veblen, T. (1891). Some neglected points in the theory of socialism. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 2, 57–74. 19
- Veblen, T. (1914). *The Instincts of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (1st ed.). B. W. Huebsch, Inc. 9
- Vedung, E. (2009). *Public Policy and Program Evaluation* (4th ed.). New Brunswick, NJ, USA and London, UK: Transaction Publishers. 67
- Vedung, E. (2010). Four waves of evaluation. *Evaluation*, 16(3), 263–277. 149, 168
- Vedung, E. & Van Der Doelen, F. (1998). The sermon: Information programs in the public policy process: Choice, effects and evaluation. In M.-L. Bemelmans-Videc, R. C. Rist, & E. Vedung (Eds.), *Carrots, Sticks and Sermons: Policy Instruments and Their Evaluation* (1st ed.). chapter 4, (pp. 103–128). New Brunswick, USA and London, UK: Transaction Publishers. 149
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(1), 190–207. 20, 22, 23, 28, 151
- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at Bay* (1st ed.). Penguin. 28
- Vernon, R. (1974). The location of economic activity. In J. H. Dunning (Ed.), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise* (1st ed.). (pp. 89–113). London, UK: Allen and Unwin. 23, 28
- Vernon, R. (1999). International investment and international trade in the product cycle. In P. Buckley & P. Ghauri (Eds.), *The Internationalization of The Firm: A Reader* (2nd ed.). (pp. 14–26). Oxford, UK: International Thomson Business Press. 23
- Vernon, R. (2008). International investment and international trade in the product cycle. In J. A. Krug & J. D. Daniels (Eds.), *Multinational Enterprise Theory* (1st ed.), volume II: Internationalization Process of MNE (Product Life Cycle (PLC) Theory ) chapter 28. Sage. 23

## REFERENCES

---

- Viner, J. (1930). English theories of foreign trade before Adam Smith (concluded). *Journal of Political Economy*, 38(4), 404–457. 22
- Voss, H., Buckley, P., & Cross, A. (2010). The impact of home country institutional effects on the internationalization strategy of Chinese firms. *Multinational Business Review*, 18(3), 25–48. 51
- Wacziarg, R. & Welch, K. (2008). Trade liberalization and growth: New evidence. *World Bank Economic Review*, 22(2), 187–231. 128
- Wang, C., Hong, J., Kafouros, M., & Boateng, A. (2012). What drives outward FDI of Chinese firms? Testing the explanatory power of three theoretical frameworks. *International Business Review*, 21(3), 425–438. 129
- Wang, T. & Bansal, P. (2012). Social responsibility in new ventures: Profiting from a long-term orientation. *Strategic Management Journal*, 33(10), 1135–1153. 147
- Wärneryd, K. & Walerud, B. (1982). Taxes and economic behavior: Some interview data on tax evasion in sweden. *Journal of Economic Psychology*, 2(3), 187–211. 122
- Weaver, M., Berkowitz, D., & Davies, L. (1998). Increasing the efficiency of national export promotion programs: The case of Norwegian exporters. *Journal of Small Business Management*, 36(October). 126
- Weber, M. (1904). *Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (1st ed.). Verlag. 19
- Weder, R. (2003). Comparative home-market advantage: An empirical analysis of British and American exports. *Review of World Economics*, 139(2), 220–247. 72
- Wei, Y. & Balasubramanyam, V. (2006). Diaspora and development. *The World Economy*, 29(11), 1599–1609. 106
- Welch, D. & Welch, L. (1997). Pre-expatriation: The role of HR factors in the early stages of internationalization. *The International Journal of Human Resource Management*, 8(4), 403–13. 150
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–80. 8, 29, 72, 130

## REFERENCES

---

- White, H. (1980). A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, 48(4), 817–830. 80, 113, 135, 158, 161
- White, H. D. (1994). Scientific communication and literature retrieval. In H. Cooper & L. V. Hedges (Eds.), *The Handbook of Research Synthesis* (1st ed.). New York, USA: Russell Sage Foundation. 54
- Whittlesey, C. (1932). Foreign investment and the terms of trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 46(3), 444–464. 128
- Wilkinson, T. & Brouthers, L. E. (2000a). An evaluation of State sponsored promotion programs. *Journal of Business Research*, 47, 229–236. 167
- Wilkinson, T. & Brouthers, L. E. (2000b). Trade shows, trade missions and State governments: Increasing FDI and high-tech exports. *Journal of International Business Studies*, 31(4), 725–734. 126, 168
- Wilkinson, T. & Brouthers, L. E. (2006). Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, 15(3), 233–252. 126
- Wilkinson, T., Keillor, B., & D’Amico, M. (2005). The relationship between export promotion spending and state exports in the US. *Journal of Global Marketing*, 18(3), 95–114. 126, 168
- Williamson, O. (1998a). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press. 5
- Williamson, O. E. (1967). Hierarchical control and optimum firm size. *The Journal of Political Economy*, 75(2), 123–138. 26, 32
- Williamson, O. E. (1998b). The institutions of governance. *The American Economic Review*, 88(2), 75–79. 5
- Williamson, O. E. (1999). Public and private bureaus: A transaction cost perspective. *Journal of Law, Economics and Organization*, 15(1), 306–342. 96
- Wolf, B. (1977). Industrial diversification and internationalization: Some empirical evidence. *Journal of Industrial Economics*, 26(2), 177–191. 57, 59, 61
- Wollmann, H. (2007). Policy evaluation and evaluation research. In F. Fischer, G. Miller, & M. Sidney (Eds.), *Handbook of Public Policy Analysis* (pp. 393–404). CRC Press. 149

## REFERENCES

---

- WTO (2006). *World Trade Report 2006 Exploring the links between subsidies, trade and the WTO*. World Trade Organization. 105
- Yackee, J. (2009). Do BITs really work? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment. In K. Sauvant & L. Sachs (Eds.), *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (1st ed.). chapter 14. Oxford, UK: Oxford University Press. 147
- Yamin, M. (1991). A reassessment of Hymer's contribution to the theory of transnational corporations. In *The Nature of the Transnational Firm* (1st ed.). (pp. 64–80). London, UK: Routledge. 22
- Yamin, M. (2000). A critical re-evaluation of Hymer's contribution to the theory of international operations. In *The Nature of the Transnational Firm* (1st ed.). (pp. 55–71). New York, USA: Routledge. 22
- Yeaple, S. (2006). Offshoring, foreign direct investment, and the structure of U.S. trade. *Journal of the European Economic Association*, 4, 602–611. 146
- Young, S., Hood, N., & Wilson, A. (1994). Targeting policy as a competitive strategy for European inward investment agencies. *European Urban and Regional Studies*, 1(2), 143–159. 94
- Zaheer, S. (1992). *Organizational context and risk-taking in a global environment: A study of foreign-exchange trading rooms in the United States and Japan*. PhD thesis, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA, USA. 131
- Zaheer, S. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38(2), 341–363. 9, 100, 149, 151, 168
- Zaheer, S. & Mosakowski, E. (1997). The dynamics of the liability of foreignness: A global study of survival in financial services. *Strategic Management Journal*, 18(6), 439–64. 149, 168
- Zhu, C., Thomson, B., Hutchings, K., & Cieri, H. (2011). Extending the investment development path model to include the human environment factor. *Thunderbird International Business Review*, 53(3), 311–24. 44

## **Declaration**

I herewith declare that I have produced this thesis without the prohibited assistance of third parties and without making use of aids other than those specified; notions taken over directly or indirectly from other sources have been identified as such. This thesis has not previously been presented in identical or similar form to any other Portuguese or foreign examination board. The thesis work was conducted from October of 2007 until June 2013 under the supervision of Professor Celeste Amorim Varum, University of Aveiro Professor Lawrence Jeremy Clegg, University of Leeds.

Aveiro, 9th of October, 2013